

### DIRIGIDO A:

Gerentes, futuros gerentes, Directores Comerciales y todas aquellas personas que vayan a asumir la dirección de un equipo comercial.

### OBJETIVOS:

Potenciar y desarrollar sus habilidades directivas para ejercer con éxito sus responsabilidades como director comercial y líder de su equipo.

Dotarse de las herramientas necesarias para seleccionar, entrenar y motivar a una red comercial hasta llegar a consolidar un equipo de ventas eficaz y estable.

### SISTEMA PEDAGÓGICO

Ejercicios prácticos para crear herramientas de trabajo personalizadas en soporte informático.

Grabación en video de diferentes situaciones propuestas por el formador o los participantes y análisis de sus actuaciones para extraer puntos fuertes y débiles.

Análisis de casos reales propuestos por los asistentes.

## PROGRAMA

### I.- El Director Comercial como creador del Equipo de Ventas

- Autodiagnóstico de los puntos fuertes y débiles de cada uno de los participantes.
- Nuevo rol del Director Comercial.

### II.- Selección de Vendedores

- Análisis de la nueva incorporación
- ¿Cómo redactar un anuncio para obtener una respuesta satisfactoria?
- Seleccionar curriculum en base al perfil requerido.
- La Entrevista de Selección.
- Estrategias en la entrevista para detectar vicios y defectos.
- Análisis de los comportamientos de los candidatos.
- Análisis de candidatos: aptitudes comerciales, actitudes comerciales, capacidad de trabajo, asunción de responsabilidades, adecuación para el puesto...
- Prácticas propuestas por el formador de como realizar la entrevista de selección.

### III.- Remuneración de Vendedores

- Criterios claros de remuneración.
- Distintos sistemas de incentivos.
- Análisis del sistema de incentivos más adecuado para su Empresa.
- Creación del sistema de incentivos en soporte informático.

### IV.- Motivación de Vendedores.

- ¿Cómo influye una oratoria convincente en nuestro equipo?
- El tridente básico de la oratoria convincente.
- Ideas claras.
- Elección de terminología.

- Actitudes adecuadas.
- Motivación de vendedores.
- Arquetipos de individuos.
- Diferentes tipos de motivación en base al arquetipo de individuo.
- Síntomas de desmotivación de un vendedor.
- Respuesta personalizada del Director Comercial.
- Reuniones con el equipo de Ventas.
- Tipos de reuniones –Explicativa –Participativa –Busqueda de objetivo común.

### V.- Formación de Vendedores.

- Captación de nuevos clientes.
- Estrategias para la fidelización de clientes.
- Presentación poderosa de nuestra Empresa, productos o servicios.
- Manejo de móviles de compra.
- Arte de Preguntar.
- Solución a las objeciones y problemas que los clientes le ponen a nuestros vendedores.
- Técnica del Convencimiento.
- Cierres efectivos de Venta.

### VI.- Evaluación y Seguimiento de los Vendedores.

- Rappor de ventas.
- Análisis y evaluación del rappor.
- Análisis y evaluación de tres aspectos básicos.
- Actividad desarrollada por el vendedor.
- Coeficiente de efectividad.
- Resultados.
- Puntos fuertes a potenciar.
- Puntos débiles y vicios.
- Fidelizar a los vendedores en la Empresa.

## BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Título del Curso \_\_\_\_\_

Fecha y lugar del Curso \_\_\_\_\_

Asistente \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

Empresa \_\_\_\_\_ C.I.F. \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_ C.P. \_\_\_\_\_

Población \_\_\_\_\_ Provincia \_\_\_\_\_

Persona de Contacto \_\_\_\_\_

Teléfono de Contacto \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Valencia
<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Barcelona
<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Madrid
5 Días - 40 h.		
<b>1963 €</b>		

Marque la casilla del curso que desea realizar

**IMPRIMA ESTA PÁGINA Y ENVÍELA POR FAX AL 96 180 08 64**