

**DIRIGIDO A:**

Los Mini Masters de Dirección y Liderazgo Comercial, van dirigidos a Gerentes, futuros gerentes, directores comerciales y ejecutivos que una de sus funciones dentro de la Empresa sea la de liderar y dirigir un equipo de ventas, o que en un corto periodo de tiempo vayan a asumir estas funciones.

**OBJETIVOS:**

Dirigir, consolidar y apoyar un equipo de ventas sólido y rentable.

Potenciar sus habilidades directivas para ejercer de forma exitosa sus funciones y responsabilidades como responsable de la red comercial.

Dar respuesta a los problemas de ventas que le plantean sus vendedores, reforzando así su imagen de líder dentro de su equipo

**SISTEMA PEDAGÓGICO.**

Partiendo de distintos ejemplos propuestos por el formador, se aplicarán a los casos reales de los participantes al Curso.

Ejercicios prácticos o con ejemplos reales, para ir creando a lo largo del Master, herramientas de trabajo personalizadas para su posterior utilización en su Empresa.

Se recomienda asistir con el ordenador portátil

**PROGRAMA**
**I.- Planificación Comercial Efectiva**

- Concepto de Planificación Comercial.
- Planificación Comercial de Objetivos.
- Criterios para marcar objetivos.
- Controles de Objetivos y análisis de los mismos
- Diseño de la organización comercial.
- Tipos de organizaciones comerciales.
- Organigrama.
- Funciones
- Planificación de costes comerciales
- Análisis de los mismos.
- Sistemas de remuneración, incentivos y contraprestaciones
- Planificación de ventas.
- Planificación de Medios.
- Planificación de Promociones.
- Planificación de distintas campañas publicitarias.
- Acciones especiales.

**II.- Técnicas Profesionales de Ventas. Nivel II**

- Estrategias para Captación de Clientes Nuevos
- Técnicas Específicas para el mantenimiento y fidelización de clientes.
- El Arte de Preguntar.
- Tipos de Preguntas.
- Técnica del Convencimiento.
- Cómo queremos que los vendedores presenten la Empresa .
- Presentación poderosa de nuestros productos / servicios.
- Los Móviles de Compra. Conscientes - No Conscientes
- Solución a las objeciones y problemas que los clientes les ponen a nuestro equipo de vendedores.
- Cierres Efectivos de Ventas.
- Los Remordimientos de Compras. Vacunas
- El Director Comercial como entrenador de su equipo.

**III.- Cómo influye la Comunicación convincente en la Motivación y el Liderazgo del Equipo de Ventas**

- El tridente básico de la Comunicación.
- Ideas claras. Elección de Terminología. - Actitudes adecuadas.
- Comunicación Oral.
- Auto análisis de la comunicación oral. Conclusiones
- El cambio de "voy a intentarlo" por "voy a hacerlo"
- Comunicación Gestual.
- Comunicación por la Actitud.
- Motivación del equipo de colaboradores
- Distintos tipos de motivación para distintos individuos
- Liderazgo direccional avanzado.
- El líder, ¿nace o se hace?
- Mandamos por galones o por razones
- El Jefe encantador, pero eficaz
- El rol del líder dentro del equipo.
- Distintos tipos de liderazgo.
- Las Reuniones con el equipo de ventas.
- Distintos tipos de reuniones.

**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 \_\_\_\_\_

 Fechas a consultar **Madrid**
 Fechas a consultar **Barcelona**
 Días 11,12,13,14 y 15 **Valencia**
**5 Días - 35 h.**
**1,963 €**

Marque la casilla del curso que desea realizar

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