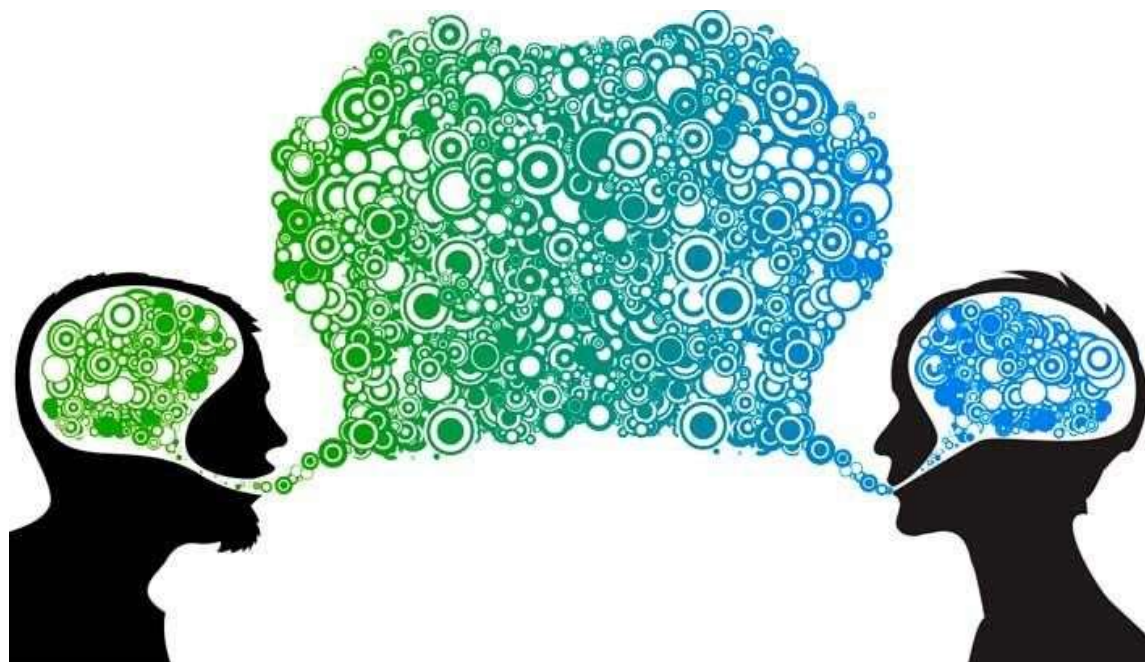


ICCT

Instituto de Capacitación Ciencias y Tecnología



LIDERAZGO Y GESTIÓN DE VENTAS



Liderazgo y Dirección de Ventas

OBJETIVO

Al finalizar el curso, los participantes estarán en condiciones de clarificar sus objetivos y evaluar su direccionamiento de ventas, concluir en el modelo de liderazgo adecuado para efectuar una buena gestión de dirección y supervisión y de determinar cuantitativa y cualitativamente las responsabilidades y destreza personales del buen director y supervisor. Además lograrán manejar un sistema de planificación de resultados dentro de un mercado competitivo y orientado al aumento sostenido de la rentabilidad, desarrollar la habilidad de evaluar la gestión de ventas, basada en una real metodología de trabajo y apoyado en la base de datos y manejar elementos de motivación permanente hacia el individuo y el grupo, además de un sistema de entrenamiento permanente.

TEMARIO

1. AHORA UD. ES SUPERVISOR

OBJETIVO: Conceptuar y manejar una base teórica respecto al Liderazgo

- Identificación profesional
- Nuestra superación personal
- La dirigencia
- Tipos de Liderazgo y la relación mando respuesta

2. CREACION, DESARROLLO Y MANTENCION DE UN BUEN EQUIPO DE VENTAS

OBJETIVO: Manejar herramientas técnicas para facilitar y optimizar el proceso de reclutamiento, selección y capacitación de Vendedores

- Reclutamiento. Sistemas
- Entrevistando y seleccionando
- Orientación y entrenamiento
- Como aprende la gente. Método de Instrucción
- Formulación de un programa continuo de Capacitación
- Creación y mantención del argumentario de ventas

3. COMO TRABAJAR CON VENDEDORES

OBJETIVO: Mantener motivado al vendedor apoyando su planificación de trabajo y su gestión en terreno

- La motivación permanente y el contrato psicológico
- El concepto de ciclo de vida del producto y la revalorización, aplicado al vendedor
- El efecto pigmalion
- Ayudando a planificar a través de gestión de clientes claves

- Administración de ventas. Hacia la gestión de Calidad Total
- Manejando la información que proporciona la base de datos
- Supervisión en terreno. Visitas de auditoría, gestión y coaching

4. COMO ADMINISTRAR PARA EL FUTURO

OBJETIVO: Desarrollar un sistema de planificación permanente, aplicando evaluadores técnicos que mejoren la calidad de los vendedores y consigan mejorar sus ingresos

- Planificando resultados, logrando crecimiento permanente de cartera y otros
- Planificación individual y mecanismos de progresión mensual
- Sistema de tutorías para complementar evaluador técnico
- Aproximación a los círculos de calidad. Dinámica grupal y Brainstorming
- Haciendo fructíferas las reuniones de ventas

5. CONCLUSIONES

OBJETIVO: Conocer los perfiles (Competencias) del buen y mal vendedor y los del Supervisor, mejorando su propia autocrítica

- Identificación del perfil de un buen y mal supervisor
- Identificación del perfil de un buen y mal vendedor
- Cierre

DURACION: 200 Hrs.