



 **AUDIOLIS**

FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS

---

# Curso de Gestión de equipos comerciales

[www.audiolis.com](http://www.audiolis.com)

# Programa Formativo

FORMACIÓN PROGRAMADA PARA EMPRESAS



## Curso de Gestión de equipos comerciales

<b>Familia profesional</b>	Comercio y ventas
<b>Horas</b>	50 horas
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Contenidos formativos vinculados a</b>	-

# Descripción del curso de Gestión de equipos comerciales

## Objetivos del curso

- Organizar correctamente un equipo de ventas.
- Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
- Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
- Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
- Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
- Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
- Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.

## Programa formativo

Unidad 1. Organización del equipo de ventas  
Introducción a la organización del equipo de  
Especialización dentro de los departamentos de  
Otras alternativas estratégicas de  
Organización para ventas

Unidad 2. Perfil y captación de vendedores  
El perfil del vendedor  
Capacidades ante la venta  
El vendedor como comunicador  
Estrategias para crear al vendedor  
La escucha activa en el vendedor  
Elaboración del perfil y captación de vendedores

Unidad 3. Selección, socialización y formación del equipo de ventas  
Introducción  
Selección de solicitantes y planificación estratégica  
Socialización  
Desarrollo y ejecución de un programa de formación de ventas

Unidad 4. El proceso de venta  
Introducción  
Fase previa. La planificación de la venta


La oferta del producto  
La demostración  
La negociación  
Las objeciones  
El cierre de la venta

Unidad 5. Previsión de venta y territorio de venta  
Introducción  
Estimación de los potenciales de mercado y de ventas  
Determinación del presupuesto de ventas  
Territorios de ventas

Unidad 6. Supervisión, motivación y gastos  
Supervisión del equipo de ventas  
Motivación del equipo de ventas  
Gastos y transporte del equipo de ventas

Unidad 7. Compensación y valoración del desempeño  
Compensación del equipo de ventas  
Consideraciones previas al diseño del plan  
Diseño de un plan de compensación de ventas  
Fijación del nivel de compensación  
Desarrollo del método de compensación  
Compensaciones monetarias indirectas  
Pasos finales en el desarrollo del plan  
Programa de valoración del rendimiento  
Cuotas de ventas

Unidad 8. Análisis del rendimiento de las ventas  
Análisis del volumen de ventas  
Introducción a la valoración del rendimiento del equipo de ventas  
Dirección deficiente del esfuerzo de ventas  
Bases para el análisis del volumen de ventas  
Análisis de costes y rentabilidad de marketing  
Recuperación de la inversión



# Más formación Mejores emplead@s Mayores resultados

## Ventajas de la formación continua bonificada

### 01 MEJORES RESULTADOS

Incremento de los resultados económicos de la empresa fruto de la mejora y el reciclaje profesional de sus empleados.

### 02 PRODUCTIVIDAD

Aumenta la productividad de sus empleados.

### 03 SIN COSTES

Formación de calidad sin coste para la empresa ni para el trabajador.

### 04 CLIMA LABORAL

Mejora el clima laboral al sentirse los empleados mejor valorados por la empresa.

### 05 COMPROMISO

Mejora la imagen de la empresa y aumenta la motivación y el compromiso de los empleados.



# Características de nuestros cursos online

## APOYO CONTINUO

Formación impartida por expertos en la materia y seguimiento y apoyo continuo.

## CAMPUS VIRTUAL

Permite al alumnado conectarse sin limitaciones horarias ni lugar de impartición.

## CONTENIDOS INTERACTIVOS

Diseñados para conseguir un avance progresivo y motivante para el alumnado.



· Más formación, mejor empleo ·

952 10 14 94 · [info@audiolis.com](mailto:info@audiolis.com) · [www.audiolis.com](http://www.audiolis.com)