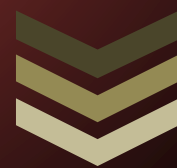


Curso profesional de gerencia de ventas



Curso

Curso de capacitación en administración de ventas El trabajo de un gerente de ventas exitoso es proporcionar una dirección clara y apoyo a su equipo, lo que les permite sobresalir y desarrollarse para alcanzar su máximo potencial. Los gerentes de ventas a menudo ascienden a este puesto después de una exitosa carrera en ventas. Pero las habilidades requeridas de un gerente de ventas exitoso son bastante diferentes de las habilidades de un vendedor, que es uno de los puntos clave en los que se enfocará este programa..

Duración: 16 horas

Curso "In Company"

Capacidad máx.: 20 personas

Costo: Argentina \$101.200

Latinoamérica: US\$1000

Curso profesional de gerencia de ventas



Curso profesional de gerencia de ventas

Curso de capacitación en administración de ventas. El trabajo de un gerente de ventas exitoso es proporcionar una dirección clara y apoyo a su equipo, lo que les permite sobresalir y desarrollarse para alcanzar su máximo potencial. Los gerentes de ventas a menudo ascienden a este puesto después de una exitosa carrera en ventas. Pero las habilidades requeridas de un gerente de ventas exitoso son bastante diferentes de las habilidades de un vendedor, que es uno de los puntos clave en los que se enfocará este programa.

Este programa de dos días permitirá comprender claramente las responsabilidades del gerente de ventas exitoso y cómo ser más efectivos en sus roles en este desafiante entorno empresarial competitivo de hoy. Durante el período del curso, explorarán habilidades clave de liderazgo, así como las habilidades gerenciales de ventas esenciales necesarias para que puedan pronosticar e implementar planes de ventas efectivos, motivar, monitorear y evaluar el desempeño de su gente y proporcionar la dirección y el apoyo necesarios para garantizar resultados de ventas medibles de sus equipos de ventas.

Este curso también incluye varios formularios de bonificación que fueron diseñados para ayudarlo a preparar su pronóstico de ventas y plan de ventas completo. (Formulario de datos de pronóstico, formulario de soporte del plan de ventas)

Objetivos del Curso:

Al final de este curso de formación, los participantes podrán:

- Comprender los roles y responsabilidades de un gerente de ventas.
- Aprenda habilidades para lograr mejores resultados a través de sus equipos utilizando planes de ventas y técnicas de orientación.
- Comprender claramente cómo preparar un pronóstico de ventas y un plan de ventas para su operación de ventas.
- Observar, evaluar y dar retroalimentación a los miembros del equipo de manera adecuada y establecer objetivos de desarrollo del desempeño utilizando las herramientas de evaluación suministradas y proporcionadas dentro del programa de capacitación
- Explore formas de motivar a sus equipos de ventas y cree un entorno más motivador.
- Organice reuniones de ventas y reuniones matutinas más efectivas para inspirar, motivar y proporcionar una dirección clara a los miembros de su equipo de ventas.

Esquema de temas:

1. Introducción a la gestión de ventas

¿Cuál es tu trabajo?

Gerente de ventas versus vendedor.

El vendedor perfecto - Actividad.

Módulo 1: Una mirada estratégica a la gestión de ventas

2. Gestión de ventas: ¿es estratégica o táctica?
3. ¿Cuáles son mis Factores críticos del éxito?





4. Análisis FODA

Módulo 2: Previsión de ventas

1. ¿Qué es la previsión y cómo puede ayudar al rendimiento de las ventas?
2. Identificar diferentes métodos de pronóstico.
3. Siga un proceso simple de 4 pasos para crear un pronóstico de ventas.
4. Evite los errores habituales de la previsión.

Módulo 3: Planificación de ventas

1. Configuración de su estrategia de ventas.
2. Reúna los componentes principales de su plan de ventas.
3. Especificar tácticas de ventas para lograr la estrategia
4. Ejemplos de mejores prácticas de planificación de ventas.
5. Actividad práctica de práctica de habilidades: cree un plan de ventas para su operación de ventas

Módulo 4: Gestión del desempeño de ventas

1. Establecer objetivos de ventas.
2. El plan de control de rendimiento de ventas de 3 pasos.
3. Directrices para una evaluación adecuada del desempeño de las ventas.
4. Manejo del miembro del equipo de ventas de bajo rendimiento.

Módulo 5: Motivar a su equipo de ventas

1. ¿Qué nos motiva?
2. Conociendo a su equipo de adentro hacia afuera.
3. Creación de un entorno motivador para su equipo.
4. Comprender los factores que se combinan e impulsan la motivación personal.

Módulo 6: Realización de reuniones de ventas efectivas

1. Reuniones de ventas efectivas versus mal administradas
2. Planificación de la secuencia de la reunión de ventas.
3. Lista de verificación para una reunión de ventas exitosa.

Condiciones Generales del Curso

Por favor revisar la información financiera y consideraciones generales de acuerdo a la propuesta de Capacitación presentada.

Duración del Curso	16 horas
Tipo de Entrenamiento	In Company
Nombre del Programa	Curso profesional de Gerencia de ventas
Lugar	A designar por el cliente



Número de participantes	20 personas
Honorarios del Curso Argentina	\$ 101.200 (pesos argentinos, ciento un mil doscientos)
Honorarios del Curso Latinoamérica	US\$ 1,000,00 (dólares estadounidenses mil)

Los honorarios no incluyen

- Pasajes aéreos*
- Hotelería y comidas*
- Traslados*

*No valido para CABA y GBA |Argentina

Las fechas de este programa tienen que ser definidas entre **EL CLIENTE** y **Dionisio Melo Internacional** de común acuerdo. Equipo, material complementario y salón de capacitación según requerimientos serán suministrados por **EL CLIENTE** de acuerdo a las necesidades del curso.

1. Salón
2. Mesa en forma de U o mesas para cuatro personas.
3. Mesa de apoyo para el entrenador
4. Proyector multimedia
5. Laptop o PC con conexión a multimedia, entrada de USB
6. Papelógrafo (Rotafolio) y Hojas para Papelógrafo, Fibrones (Plumones) 4 colores varios juegos
7. Hojas en blanco para los participantes
8. Identificador para cada uno de los participantes
9. Lápiz o lapicero para cada uno de los participantes

Dionisio Melo Internacional enviará por correo electrónico una carpeta maestra para ser reproducida por **EL CLIENTE** con el material del curso teórico – práctico cinco días antes a la impartición del curso.

Forma de Pago ARGENTINA

50 % anticipado
50% al finalizar el curso
Factura C

Forma de pago LATINOAMERICA

100% efectivo en dólares durante en curso
***IMPORTANTE:** Los honorarios fijados son libres del impuesto a la renta, IGV, IVA u otros impuestos que solicite el país de la empresa contratante.

Dionisio Melo

Dionisio Melo ha producido más de cincuenta programas de formación de ventas, supervisión y gerencia de ventas que cubren todo el espectro de los comportamientos humanos y corporativos. Estos programas que han sido el resultado de más de veinte años de investigación y de experiencias, son algunas de las mejores herramientas actuales de formación existentes en formación de ventas.





Estos programas de formación se emplean en pequeñas y grandes empresas, para mejorar la eficacia directiva, para incrementar las ventas, y para capacitar al personal en vistas a que obtengan los mejores resultados.

Cada programa está diseñado para garantizar un rápido aprendizaje e inmediatos resultados. Emplean un único formato con Dionisio Melo participando personalmente en cada uno de los programas que están combinados con procesos especiales puesta en práctica en los que incluyen ejercicios, juego de roles, técnicas de autoanálisis y a si el participante concluye cada programa de formación con nuevos niveles de prestaciones.

Los programas se pueden usar por separado o se pueden combinar en una serie que, con una duración de varios meses o días, alcanza una mayor efectividad. Cada programa es definitorio y está diseñado y adaptado al cliente según sus necesidades.

Al terminar los programas los participantes pueden alcanzar su máximo potencial. Al concluirlos, cuentan con más claridad de ideas, responsabilidad personal y compromiso con ellos mismos y con la organización.

Los participantes se hacen más positivos, se centran más en los propósitos y aprenden a controlarse. Aprenden a fijar metas, a organizarse a sí mismos para lograr una mayor eficacia y a ejercer como miembros de equipos de alta calidad.

La eficacia de los programas radica en su simplicidad, basada en la teoría y en la práctica de treinta y cinco años de ventas.

Tanto los participantes en talleres abiertos como las empresas que lo incorporan como programas "In Company", hablan de los inmediatos y sostenidos incrementos en ventas de un 10, un 20 y hasta un 30% en 90 días después de participar de estos programas.

