

## **Dirección Comercial**

Al finalizar el curso se habrán adquirido todos los conocimientos necesarios sobre las diferentes formas que presentan las organizaciones comerciales, sobre la organización y gestión de la Fuerza de Ventas, sobre la captación de vendedores, sobre el proceso de venta, además de cómo gestionar las relaciones con los clientes

### **TEMA 1. Organización Comercial**

La organización de las ventas

Características de una buena organización aplicadas a un departamento de ventas

Actividades y funciones de ventas y marketing

Diseño de una organización de ventas efectiva

Tipos básicos de organización

El jefe de productos

Organización de delegaciones

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

### **TEMA 2. Selección de la Fuerza de Ventas**

Selección de la fuerza de ventas

Importancia de un buen programa de selección

Razones de una mala selección

Responsabilidad en cuanto a la selección

Programa de selección de ventas

Determinación del número y tipo de la persona deseada

Reclutamiento de los candidatos

Fuentes de vendedores

Explicación del puesto a un candidato

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

### **TEMA 3. Introducción de un Nuevo Vendedor**

Introducción de un nuevo vendedor en la organización

Necesidades de una estrecha colaboración

Facilidades para instalarse

Lo que hemos aprendido

Test .

Actividades

#### **TEMA 4. Formación de la Fuerza de Ventas**

Formación de la fuerza de ventas  
Necesidad de la formación  
Quién debe realizar la formación  
Cuándo se debe realizar la formación  
Dónde se debe realizar la formación  
Errores comunes de muchos programas  
Contenido del programa de formación de ventas  
Conocimientos y aplicaciones del producto  
Conocimientos de la empresa  
Lo que hemos aprendido  
Test  
Actividades

#### **TEMA 5. Sistemas de Compensación**

Sistemas de compensación  
Importancia de la remuneración del vendedor  
Necesidad de revisar un sistema  
Consideraciones que preceden a la creación de un sistema  
Establecimiento del nivel de remuneración  
Formas de remuneración  
Tipos básicos de sistemas de remuneración  
Sistemas combinados  
Lo que hemos aprendido  
Test  
Actividades

#### **TEMA 6. Técnicas de Venta**

Una mirada retrospectiva a la historia de la venta  
Vender satisfaciendo necesidades  
Proceso de venta consultiva  
Preparación de la actividad  
Toma de contacto con el cliente  
Acción y emoción en la venta  
El arte de preguntar  
El desenlace de la venta  
Reflexión y autoanálisis  
Técnicas y procesos de negociación  
Gestión de la cartera de clientes  
Organización del tiempo comercial  
Lo que hemos aprendido  
Test  
Actividades

**TEMA 7. Internet y los Negocios en la Red**

La economía digital y los negocios en Internet

Internet y los negocios en la actualidad

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades

**TEMA 8. El Comercio Electrónico**

El comercio electrónico

Introducción al comercio electrónico

Lo que hemos aprendido

Test

Actividades