

Educación  
CONTINUA

UVM

**Curso**

# **Gestión Efectiva**

de la fuerza de  
Ventas

Aula Virtual | 4 meses

# Objetivo

- Proporcionar a los responsables de conducir a la fuerza de ventas de las empresas hacia objetivos ambiciosos, retadores y de máxima eficiencia los conocimientos, herramientas y recursos de relación con las personas, que son necesarios en esta labor clave para lograr los ingresos necesarios en toda organización.

# Antecedentes

- Conformar una fuerza de ventas no es solamente reunir a un grupo de personas y dictarles instrucciones de lo que deben salir a la calle a vender.
- Se requieren conocimientos y habilidades específicas para guiar a estas personas y transformar un grupo en un equipo de trabajo altamente eficiente.
- Se les debe guiar en poder interpretar la información que se obtiene acerca de las necesidades de los clientes en cualquier tipo de situaciones y poder traducir estas en un discurso donde se muestre que los productos o servicios de la empresa son la mejor solución a dichas necesidades.
- Conducir a estas personas se torna entonces, en una labor que contiene factores especiales del conocimiento de las personas que lo lleven a cabo, y poder guiarlas para el logro de los objetivos particulares.

## Beneficios

- El participante podrá interpretar los objetivos de la empresa y transmitirlos a la fuerza de ventas.
- El participante adquirirá los conocimientos básicos para las relaciones laborales con los vendedores.
- Se contará con los recursos necesarios para integrar personas y conformar equipos de trabajo en la labor de ventas para lograr los objetivos planteados para su área de responsabilidad.
- Conocerá los fundamentos del trato con personas en diferentes escenarios y situaciones para el trabajo conjunto y la solución a conflicto interpersonales.

## Al finalizar ...

- Este programa resultará muy eficaz para aquellos vendedores que se promueven a supervisores o gerentes, o para personas a las que se les otorga esta responsabilidad, ya que se enfrentan sobre todo a un cambio muy significativo en su enfoque personal de trabajar de forma casi individual, a tener que conformar y guiar a otras personas a que realicen lo necesario para cumplir con compromisos y objetivos, liderándolos, motivándolos, y resolviendo los conflictos que inevitablemente se presentarán entre ellos.

## Este programa esta dirigido a ...

- Este programa está diseñado para aquellas personas que tengan bajo su responsabilidad crear, desarrollar y mantener una fuerza de ventas compuesta por vendedores altamente eficientes en cualquier rama de la industria y el comercio.
- Está dirigido a profesionales que comercialicen productos y servicios tanto a nivel industrial, comercial o en puntos de venta, directamente a los usuarios y consumidores o a través de distribuidores.
- Responsables y directores de marketing y ventas, y también a responsables del desarrollo organizacional en empresas enfocadas a las ventas y comercialización.

## Requisitos

- 3 años de experiencia profesional en actividades de procesos mercadológicos y de operaciones tanto de productos como de servicios.

# MÓDULOS

## 01 Definición del Área de Ventas

Que el participante desarrolle la comprensión de lo importante que es la gestión de la labor de ventas totalmente alineada a los objetivos estratégicos de la empresa, así como que es uno de los elementos esenciales para el logro de todos los objetivos de mejorar su posición en el mercado, entender al cliente y capitalizar las interacciones que se producen entre el cliente, él mismo, y el producto o servicio.

1. Aportación a la estrategia de la empresa
2. Definición de Objetivos del área de ventas
3. Estrategia del área y de los vendedores para lograr los objetivos
4. Mapa del avance para el logro del objetivo de cada periodo
5. El vendedor en su papel de consultor y facilitador

## 02 Conformación del equipo de Vendedores

Se conocerán los factores más relevantes en la conformación de los equipos de ventas, tanto por las necesidades de la empresa, como en los aspectos laborales que intervienen en la relación con el vendedor.

1. El perfil deseado de acuerdo con la estrategia de la empresa
2. Proceso de reclutamiento, selección y contratación de vendedores
3. Proceso de Inducción del vendedor a la empresa
4. Aspectos esenciales en la relación laboral con vendedores
5. Sistemas de retribución de los vendedores

# MÓDULOS

## 03 Organización y conducción del equipo de ventas

Al concluir el módulo se estará en capacidad de generar los resultados deseados a través de la conducción profesional del equipo de ventas, aprovechando los elementos necesarios para guiar el proceso de la estrategia de servicio enfocada a mejorar ostensiblemente la experiencia del cliente.

1. Medición del desempeño del equipo de vendedores. Los KPI
2. Prospección y desarrollo de clientes
3. Resultados y Variables de Desempeño.
4. Variables, parámetros instrumentos y medición para el control
5. Motivación y reanimación del equipo de vendedores

## 04 El liderazgo para el equipo efectivo de vendedores

El participante desarrollará las habilidades y el entendimiento de los elementos necesarios para que pueda lograr evolucionar a un grupo de personas hacia un equipo de trabajo altamente funcional, enfocado a resultados y con espíritu de logro.

1. Dinamización del equipo de vendedores
2. Espíritu de logro y enfoque a resultados
3. Estilos de liderazgo y las funciones del líder según la situación
4. El líder mentor. La capacitación permanente
5. El vendedor autoevaluado en sus metas
6. Manejo de conflictos, identificación y resolución

# Beneficios de estudiar un curso



## Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



## Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Curso hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



## Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



## Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



## Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



## Duración

La duración promedio de un Curso es de 2 a 4 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



## Diploma

Todos nuestros Diplomados, Certificaciones y Cursos tienen validez curricular.



# Beneficios de la modalidad aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **Sesiones grabadas y en tiempo real**

Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- **Contenido siempre disponible:**

Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.  
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- **Soporte técnico:**

El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- **Asesoría y acompañamiento:**

Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

**Educación  
CONTINUA** | **UVM**

**uvm.mx**