



Habilidades directivas y gestión de equipos

Formación online • 60 horas de duración

x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

femxa

CARACTERÍSTICAS

X X X X X X X X X X X X



Objetivo principal del curso

Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.



Modalidad
100% online



Diploma de
Aprovechamiento



Apoyo y asesoramiento
continuo



Formación online
(bonificable hasta el 100%)



TEMARIO

x x x x x

¿Qué **aprenderás**
con nosotros?

1

ORGANIZACIÓN DEL PLAN Y FUERZA DE VENTAS.

- El plan de ventas: objetivos y estructura: Actividades vinculadas al plan de ventas.
- Fuerza de ventas: objetivos y estructura: Organización de la fuerza de ventas.
- Fijación de las cuotas de ventas.
- Herramientas informáticas:
 - Aplicaciones informáticas de gestión de tareas.
 - Aplicaciones informáticas de gestión y control de planes de ventas.
 - Aplicaciones para elaborar fichas de clientes.

2

GESTIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS.

- Tipos de organización comercial de un equipo de ventas.
- Profesiograma del equipo comercial: perfiles y funciones: El perfil del comercial y del vendedor.
- Habilidades individuales y habilidades de grupo.
- Sistemas de remuneración y promoción.
- Importancia de la formación continua.
 - Evaluación de necesidades formativas.
 - Programas de capacitación y desarrollo.
- Actividades de prospección, difusión y promoción para alcanzar los objetivos de venta.

3

COORDINACIÓN Y DIRECCIÓN DEL EQUIPO DE VENTA.

- Claves para dirigir y dinamizar equipos comerciales.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Liderazgo.
 - Tipos de liderazgo.
 - La función directiva y de mando.
 - Principales competencias directivas.
- Motivación.
 - Teorías de la motivación.
 - La automotivación.
- Gestión de conflictos y resolución de situaciones conflictivas.
 - Formas y niveles de conflicto.
 - Ventajas e inconveniente del conflicto.
 - Estrategias para la resolución de conflictos.
 - Comportamiento de los miembros del equipo ante la situación conflictiva.
- Métodos para la toma de decisiones en grupo.
- Dirección por objetivos.
- Dirección de reuniones.
 - Claves de una reunión eficaz.
 - Errores que evitar.
 - El orden del día.
 - El equipo humano.
- Herramientas para conocerte como líder.
 - Mapa de inteligencia emocional.
 - Competencias personales.
 - Competencias sociales.

4

CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y FUERZA DE VENTAS.

- Objetivos del control y seguimiento.
- Planificación de los objetivos comerciales.
- Ratios comerciales de control.
- Criterios de valoración.
- Evaluación del desempeño comercial: Informes de seguimiento y control.
- Evaluación del plan de ventas y satisfacción del cliente: Informes y documentos de ventas, visitas o contactos.



100% ONLINE. FLEXIBILIDAD

Nuestra **metodología online** está pensada para que tú, como alumno, adquieras un nivel de conocimiento adecuado a tu ocupación profesional. Te ofrecemos un nivel alto de interactividad que sirve de refuerzo al aprendizaje y a la asimilación de la información.

Una vez confirmado el pago, formalizaremos tu matrícula en el curso y, el día del inicio (miércoles o viernes), recibirás un correo electrónico con tus claves de acceso al **Campus Virtual**.

Además, el ritmo y el itinerario didáctico del curso están diseñados para ser conciliados con tus responsabilidades personales y laborales. ¡Tú organizas tu tiempo!

¿Qué te vas a encontrar?

Una vez dentro del Campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a tu tutor personal, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.



Fácil de utilizar: no se necesitan conocimientos específicos de informática para realizar el curso. Nuestra plataforma online te guiará paso a paso en todo el proceso de formación.



Tutor personal: resuelve todas tus dudas en directo en horario de tutorías o consulta con tu tutor personal a través de email.



Desde cualquier dispositivo: sin desplazamientos. Estés donde estés, con tus claves de acceso podrás hacer el curso desde cualquier ordenador.



Vídeos y herramientas multimedia: foros, chats, casos prácticos y múltiples vídeos que harán que tu aprendizaje sea mucho más ameno.



Disponible las 24 horas: se puede acceder al curso en cualquier momento del día.



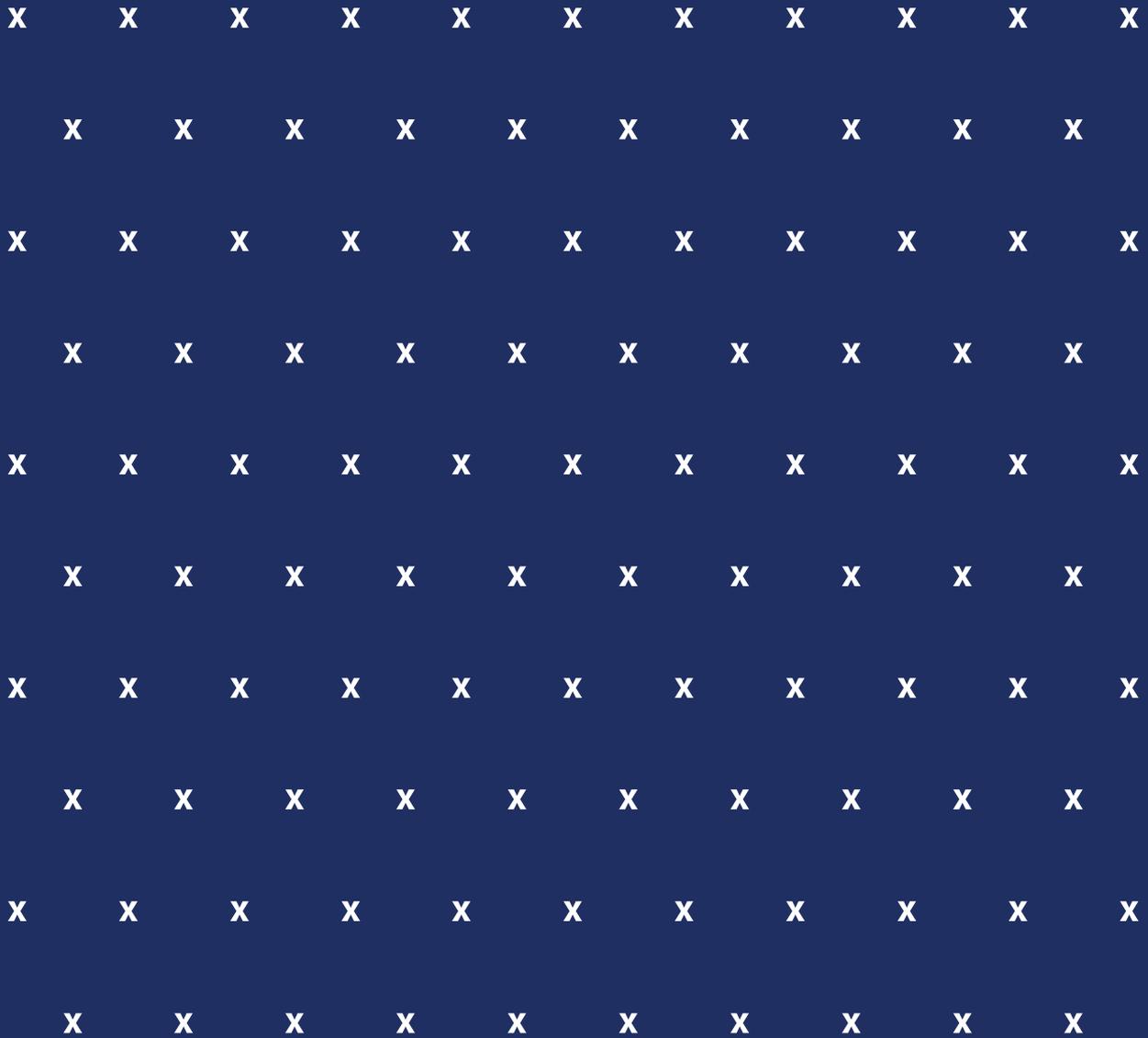
Contenido descargable: el contenido del curso y todo el material complementario está disponible para su descarga.



Soporte técnico: Contarás con el apoyo de un equipo de soporte informático para cualquier necesidad que te pueda surgir.



Tutorías telefónicas: podrás contactar con tu tutor telefónicamente.



femxa



Tel. 900 100 957 | hola@cursosfemxa.es | www.cursosfemxa.es