Cámara
Pontevedra, Vigo y
Vilagarcía de Arousa

Habilidades directivas y gestión de equipos

60 horas de duración

Formación 100% online

Titulación del Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes

Tutor especializado en la materia

¡Inscríbete aquí!

Formación 100% subvencionada por:

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTES

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

Habilidades directivas y gestión de equipos

FORMACIÓN ONLINE 100% GRATUITA

¡Especialízate y avanza en tu carrera profesional!

Alcanza tus propósitos profesionales sumando a tu perfil una nueva experiencia formativa que te ayude a ampliar, mejorar y/o acreditar tus conocimientos y habilidades.

- Objetivo principal del curso:
  Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales
  (Unidad de Competencia UC1001_3).
- Cualificación profesional a la que está vinculada:
  COM314_3 Gestión comercial de ventas.

Esta oferta formativa está 100% subvencionada por el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes. Los cursos online a los que puedes inscribirte están vinculados a **unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales,** tienen un enfoque eminentemente práctico y están especialmente diseñados para actualizar tus conocimientos y dar respuesta a las necesidades actuales del mercado laboral.

Se facilitará a los alumnos **información y asesoramiento** en la realización del procedimiento de Evaluación y Acreditación de Competencias de su comunidad autónoma para poder optar a obtener una acreditación oficial con validez en todo el territorio nacional.

Temario

¿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.

Temario

¿Qué aprenderás con nosotros?

- 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.

¡Inscríbete aquí!

Cámara
Pontevedra, Vigo y
Vilagarcía de Arousa

¡Especialízate y avanza en tu carrera profesional!

Formación 100% subvencionada por:

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTES

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU