

Dirección de Equipos Comerciales

Fecha: 10 y 17 de octubre (jueves).

Duración: 16 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián

“Sacar el máximo de tus vendedores es fácil, si sabes cómo”

Objetivo

Los comerciales cohesionados y comprometidos con unos objetivos bien definidos, obtienen mejores resultados. Para ello debe establecerse un plan que permita a cada miembro del equipo y al propio jefe de ventas impulsar el factor humano y actuar de forma rápida y eficiente.

Este programa aporta un modelo de trabajo y gestión de personas con el que incrementar la productividad y efectividad del equipo comercial.

Programa

- ¿Qué debe planificar un responsable comercial?
- Administración del capital comercial y el factor humano.
- El equilibrio tarea – objetivo – persona.
- Perfil ideal del técnico-comercial vs. jefe de ventas.
- ¿Realmente sabemos lo que vale nuestro tiempo?
- Planificación a través de pirámides de clientes.
- Rutas de visita rentables.
- Mejorando nuestra efectividad.
- Tipos de vendedores vs. Tipos de clientes.
- Liderazgo colaborativo.
- Control de resultados y corrección de desviaciones.

POLENTE

Javier Moreno

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consultores de Marketing.

Otros datos relevantes

Precio

450 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293
formacion@camaragipuzkoa.com