

## DENOMINACIÓN DEL CURSO

DIRECCIÓN COMERCIAL

## OBJETIVOS

- 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.

## CONTENIDOS

### MÓDULO 1: Dirección Comercial 1ª Parte

#### **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

## MÓDULO 2: Dirección Comercial 2ª Parte

### **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  
Glosario  
Bibliografía  
índice