



# CURSO GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

## > Objetivo del Curso

- Entregar una visión general de la importancia de la dirección de ventas
- Entregar herramientas para diseñar e implementar estrategias comerciales.

## > Este curso te prepara para:

- Conocer la importancia de los equipos comerciales.
- Comprender el proceso de ventas desde la perspectiva del valor.
- Analizar de manera crítica problemáticas de la gestión de ventas.

## Contenido curso online:

### Módulo 1:

#### Introducción a la gestión de equipos de ventas

Comprender la importancia de la gestión de ventas por fuente generadora de valor hacia el cliente.

- Introducción a la gestión de equipos de ventas.
- Definiciones y Perspectivas.
- Por qué son importantes las fuerzas de ventas.
- Por qué la gente compra.
- Tendencias de largo plazo y su impacto en como se vende

### Módulo 2:

#### La importancia de las personas

Comprender la relevancia de las personas en el proceso de ventas.

- Reclutamiento y selección de vendedores y supervisores comerciales.
- La vital importancia de los supervisores y gerentes de la primera línea.
- Remuneración y motivación de vendedores

### Módulo 3:

#### Diseño de la organización de ventas

Comprender la importancia del uso de métricas para la gestión de ventas.

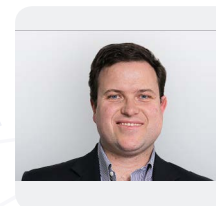
- Métricas relevantes área ventas.
- Tubo de negocios.
- Costos en ventas.
- Tamaño fuerzas de ventas.
- Territorios de ventas

### Módulo 4:

#### Productividad Comercial

Conocer los factores que generan impacto directo en los resultados comerciales.

- Planes y presupuestos de ventas
- Equipos de alto desempeño.
- Factores de Productividad.
- Performance Management.



### Profesor del curso: Jorge Bullemore

Candidato a Doctor en Administración General de Empresas por la Universidad de Lleida, España. Advanced Management Program, ESE Business School, Universidad de los Andes, Chile. MBA Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Diego Portales, Chile.

Con más de 19 años de experiencia laboral como consultor de empresas, académico, investigador y en cargos gerenciales en empresas como Inversiones Security, y LarrainVial, entre otras.

Profesor de postgrado en marketing y ventas en las Universidades de Chile y Diego Portales. Profesor invitado en ESAN Graduate School of Business, Perú, ESIC Business & Marketing School, España y Universidad de Lleida, España. Director académico del Diplomado en Dirección Comercial y Ventas de la Universidad de Chile.