

Gestión Comercial y Gerencia de Ventas



➔ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔ **CIUDAD DE MÉXICO**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435

Objetivo

El participante será capaz de:

- Vender más a través del diseño e implementación de estrategias gerenciales.
- Identificar y convertir necesidades de mercado actuales y futuras en oportunidades de negocio rentables que puedan implementarse en la práctica.



Duración

12 sesiones semanales.



Temario

Enfoque Estratégico de la Gerencia de Ventas

- El rol del gerente de ventas en la empresa moderna.
- Principales barreras en el desempeño de un gerente de ventas.
- Ventas desde la óptica del marketing.
- Tendencias del área de venta y sus ejecutivos.

Capital Humano: Formación y Organización de un Equipo de Venta de Alto Rendimiento

- Esquema operativo del capital humano de ventas.
- Fallas operativas en la gestión gerencial relativas a las fuerzas de venta.
- Modelos gerenciales para la administración del equipo de ventas.
- Formación y organización del equipo de ventas.
- Compensación e incentivos en ventas.
- Coaching como herramienta para dirigir vendedores.
- Cómo mejorar el desempeño individual del vendedor.
- Evaluación del desempeño de los vendedores.

Diseño, Potencial y Evaluación de Territorios de Venta

- Principios generales de administración de territorios.
- Dimensión de un territorio de ventas.
- Diseño de territorios por criterios de mercado.

- Estimación de potencial del mercado.
- Pronóstico de ventas por territorio.
- Diseño e implementación de estrategias de venta por territorio.
- Evaluación de la rentabilidad de territorios.
- Casos prácticos.

Negociación Efectiva con Orientación a Ventas

- Principios generales de la negociación gerencial de ventas.
- Características de un excelente negociador.
- Áreas clave de la negociación: poder, habilidades y tiempo.
- Tipología de negociaciones.
- Tácticas de negociación.

El Sistema de Información de Ventas y el Servicio como Factores Estratégicos para la Retención de los Clientes

- Indicadores para evaluar el desempeño comercial.
- Sistema de información en ventas y mejora de los procesos de comercialización.
- Atención, servicio post venta y retención de clientes.
- Proceso de desarrollo e implantación de un plan de servicio.
- Técnicas para evaluar el servicio y el grado de satisfacción del cliente.

Información General

Logística:

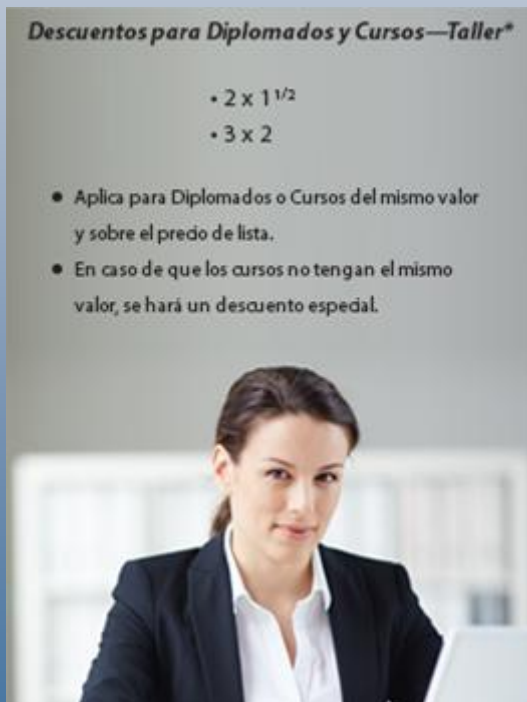
- Inicio: martes 16 de mayo de 2017.
- Duración y horario: 12 sesiones semanales en martes de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial, En Vivo Online y Virtual.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Modalidad Virtual: El participante puede programar el desarrollo de las actividades con total flexibilidad, contando siempre con el respaldo y atención de un asesor experto en línea que lo acompañará durante toda su capacitación.



Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller*

• 2 x 1 1/2
• 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el predo de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.



Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsal Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedia
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios