


Dirección de Equipos Comerciales

INICIO	FIN	HORARIO	DURACIÓN	LUGAR	INSCRIPCIÓN
2 abril	4 abril	De 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30h.	16 horas	CÁMARA DE GIPUZKOA	
		Martes y jueves.			

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.

Ponentes

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

350 euros

(Se retendrá el 100% del curso una vez que se haya confirmado).

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