

Código: 09067

Unidad Formativa:
MF1001_3 - Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales

Módulo: MF1001_3 - GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS DE COMERCIALES

Certificado de Profesionalidad:
COMT0411 - GESTIÓN COMERCIAL DE VENTASCOMT0111 - GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

Modalidad: ONLINE

Duración: 90h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para diseñar, organizar y dirigir un equipo comercial, desde la determinación del tamaño y la cobertura de la fuerza de ventas hasta el control de su desempeño en el día a día. El alumnado aprende a fijar y prever objetivos de venta con criterio, a aplicar la dirección por objetivos en el seguimiento del equipo, a reclutar y seleccionar vendedores con el perfil adecuado, a diseñar sistemas de retribución equitativos y a integrar a las nuevas incorporaciones en la cultura de la empresa. La dirección de personas ocupa un lugar central: se trabajan estilos de mando, motivación, mentoría, comunicación interna y resolución de conflictos, junto con la formación inicial y permanente que mantiene actualizado al equipo. Al finalizar, el alumnado será capaz de planificar la actividad de un equipo comercial, liderarlo con eficacia y evaluar sus resultados y la satisfacción del cliente mediante variables, parámetros e instrumentos de control, tomando decisiones de mejora fundamentadas.

Contenidos

Módulo 1: Determinación y dimensionamiento de la fuerza de ventas
1.1 - Concepto, funciones y papel de la fuerza de ventas
1.2 - Definición y conceptos clave del equipo comercial
1.3 - Establecimiento de los objetivos de venta
1.4 - Métodos de previsión y predicción de ventas
1.5 - El sistema de dirección por objetivos
1.6 - Criterios para dimensionar la estructura comercial
1.7 - Reparto de cargas, territorios y cobertura de la cartera
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Reclutamiento, selección y retribución de vendedores
2.1 - El reclutamiento del vendedor: fuentes y canales
2.2 - Perfil competencial y requisitos del puesto comercial
2.3 - El proceso de selección de vendedores
2.4 - Sistemas de retribución de vendedores
2.5 - Componentes fijos y variables de la retribución
2.6 - La acogida del vendedor en la empresa
2.7 - Integración y seguimiento del nuevo comercial
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Liderazgo y dirección del equipo de ventas
3.1 - Dinamización y dirección de equipos comerciales
3.2 - Estilos de mando y liderazgo
3.3 - Las funciones de un líder
3.4 - Motivación y reanimación del equipo comercial
3.5 - El líder como mentor
3.6 - Comunicación y cohesión interna del equipo
3.7 - Delegación y desarrollo del talento comercial
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Organización y control del equipo comercial
4.1 - Evaluación del desempeño comercial
4.2 - Las variables de control
4.3 - Los parámetros de control
4.4 - Los instrumentos de control
4.5 - Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial
4.6 - Evaluación general del plan de ventas y de la satisfacción del cliente
4.7 - Organización de rutas, territorios y agendas comerciales
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Formación y habilidades del equipo de ventas
5.1 - Necesidad de la formación del equipo
5.2 - Modalidades de la formación
5.3 - La formación inicial del vendedor
5.4 - La formación permanente del equipo de ventas
5.5 - Detección de necesidades formativas
5.6 - Diseño y evaluación de acciones formativas

5.7 - Habilidades comerciales y técnicas de venta
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Resolución de conflictos en el equipo comercial
6.1 - Teoría del conflicto en entornos de trabajo
6.2 - Identificación del conflicto
6.3 - La resolución del conflicto
6.4 - Tipos de conflictos en equipos comerciales
6.5 - Negociación y mediación interna
6.6 - Prevención del conflicto y clima laboral
Resumen del módulo 6