



"SUPERVISIÓN DE VENTAS"

DIRIGIDO A:

Supervisores de Ventas ó Jefes de ventas, Ejecutivos de Ventas que deseen convertirse en Jefes de Ventas, Empresarios y Dueños de Negocios.

OBJETIVO GENERAL:

Proporcionar a los participantes, técnicas y herramientas para supervisión, que les permita evaluar a sus vendedores.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Reconocer y asumir la posición de líder y sus técnicas de conducción ante el equipo de ventas.
- Conocer la importancia de las técnicas de comunicación con la fuerza de ventas y con la gerencia.
- Comprender su papel como instructor y las técnicas para aplicarlo.
- Asumir su labor como asesor del grupo en todos los aspectos y la importancia de la motivación al equipo.

CONTENIDO:

1. Dinámica del Equipo de Ventas.

- Conformación del grupo humano.
- El grupo primario y el equipo.
- La organización y la comunicación.
- Relaciones humanas.
- ¿Por qué trabajamos?
- La importancia del equipo.
- Dinámica de participación.
- Técnicas de equipo en supervisión.

2. El Supervisor cómo Líder.

- Concepto de liderazgo.
- Clasificaciones.
- Estructura de grupo y liderazgo.
- Autocracia.
- Paternalismo.
- Liderazgo permisivo y participativo.
- Técnicas de conducción en supervisión.

3. La Comunicación

- ¿Qué es comunicar?
- Cómo comunicar.
- Saber escuchar.
- Comunicación con la fuerza de ventas.
- Comunicación con la gerencia.

4. El Proceso de la Capacitación

- Las funciones del vendedor.
- El conocimiento del producto.
- El programa de capacitación.
- El manual de ventas.

5. El Asesoramiento a los Vendedores.

- Labor de relaciones humanas.
- Lo que el supervisor No debe Hacer.
- El supervisor como consejero.
- Métodos para resolver problemas.
- El aspecto humano: La Motivación.

6. Planeación, Control, Promoción y Evaluación.

- Pronóstico de ventas.
- Organización y compensación.
- Control.
- Necesidad de promover.
- Valoración objetiva. Cómo hacerla.

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Incorporar inmediatamente al Supervisor de Ventas a la pista de las Ventas de Alto Rendimiento
- Trabajar bajo nuevos paradigmas de éxito y fuerte enfoque a las metas.
- Desarrollo de la capacidad de lograr resultados a través de su Equipo de Ventas
- Visión de logro de resultados sin precedentes.

DURACIÓN:

De 9 horas.