

*Taller Online*

# Gestión de equipos comerciales

Contar con una **Dirección Comercial** adecuada y una **fuerza de ventas competente, entrenada, motivada y con unos objetivos, estrategia y procesos bien definidos** será fundamental para el éxito de la empresa

## TALLER PRÁCTICO ONLINE

**1 y 2 de Diciembre de 2021: 9:00-11:30**

**3 de Diciembre de 2021: 9:00-12:00**

**Duración:**  
**Taller práctico de 8 horas**

**Fechas y horario:**  
1, 2 y 3 de Diciembre de 2021  
1 y 2 de Diciembre -9:00-11:30h  
3 de Diciembre-9:00-12:00h

**Lugar de celebración:**  
EVENTO ONLINE

**Matrícula de la jornada:**

- No Socio:120€
- Socio Club:  
Consúltenos su  
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

**Más información:**  
**Natalia Rodríguez**  
[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)



Tlf: 91 538 35 00/36 36

**Objetivos de la Jornada:**

- Conocer las claves para diseñar el plan estratégico del área comercial definiendo las metas y objetivos estratégicos y organizando al equipo comercial en función de la planificación.
- Saber cómo liderar equipos comerciales de alto desempeño a partir del análisis de las funciones del Director Comercial y los roles del equipo aplicando las herramientas del liderazgo situacional y fomentando la comunicación interna
- Entender y aplicar herramientas de gestión para equipos comerciales deslocalizados.
- Aprender las bases del coaching comercial y del desarrollo de equipos comerciales, definiendo la agenda y las claves para llevar a cabo las entrevistas de coaching con la fuerza de ventas y aplicando las principales metodologías de desarrollo de equipos comerciales.
- Diseñar el plan motivacional de la fuerza de ventas estableciendo los tipos de incentivos más adecuados en función de las características y situación del equipo.

## CONTENIDO :

### Planificación estratégica y organización del equipo comercial

- Análisis de información
- Establecimiento de objetivos y metas estratégicas
- Diseño del plan estratégico del área comercial
- Organización del equipo comercial

### Liderazgo de equipos comerciales de alto desempeño

- Funciones del Director Comercial
- Roles del equipo. Análisis de colaboradores
- Liderazgo situacional para equipos comerciales
- Comunicación. Herramientas para una eficaz comunicación interna

### Herramientas de gestión para equipos comerciales deslocalizados

### Medición de objetivos y evaluación de la fuerza de ventas

- Medición de la efectividad comercial
- Herramientas de evaluación del desempeño
- Herramientas de desarrollo

### Coaching comercial

- Metodologías de desarrollo de equipos learning by doing: job shadowing y on the job training
- Diseño de la agenda de coaching
- Claves de la entrevista de coaching con colaboradores

### Motivación del equipo

- Tipos de incentivos
- Generación del plan motivacional de la fuerza de ventas

**Más información:**

**Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)



Tlf: 91 538 35 00/36