

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

15 y 16 de febrero de 2023 en horario de 9:00h - 11:30h

17 de febrero de 2023 en horario de 9:00h - 12:00h

Duración:
Taller práctico de 8 horas

Fechas y horario:
15, 16 y 17 de febrero de 2023
15 y 16 de febrero - 9:00 - 11:30h
17 de febrero - 9:00 - 12:00h

Lugar de celebración:
EVENTO ONLINE

Matrícula de la jornada:

- No Socio: 125€
- 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 o en la web www.camaramadrid.es

Más información:
Natalia Rodríguez

natalia.rodriguez@camaramadrid.es



Tlf: 91 538 35 00/36 36

Objetivos:

- 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 desarrollo de equipos comerciales para convertir al equipo de ventas en un equipo de alto desempeño.
- 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

Equipos comerciales de alto rendimiento. Modelo Tuckman.