



DIPLOMADO EN:

# DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTA

EL FUTURO SE  
CONSTRUYE HOY.



ESCUELA DE  
EJECUTIVOS



DINAMAI  
FUNDACIÓN



Diplomado en

**Dirección de Equipos de Venta**



Diplomado

# Dirección de Equipos de Venta

Principales Contenidos

- ✓ Liderazgo y Motivación
- ✓ Evaluación del Desempeño - Remuneraciones e Incentivos
- ✓ Plan de Ventas

Aprenda a...

- ✓ Liderar y dirigir equipos de ejecutivos comerciales
- ✓ Evaluar y remunerar vendedores.
- ✓ Diseñar e implementar un Plan de Ventas.

|| Destinado a personas que deseen desarrollarse como responsables de equipos de venta.

|| No requiere estudio de grado previos.

|| Se cursa **Presencial-Online**





## Diplomados Ejecutivos

Son programas de extensión profesional, de formación y capacitación, destinados a dotar a sus alumnos de habilidades técnicas para la gestión, de manera de posibilitarles un mejor desarrollo personal y laboral.

Buscan, a través de las personas, contribuir a la mejora de las empresas y organizaciones de nuestro medio.

Los Diplomados y Diplomas Ejecutivos son programas de formación en técnicas de aplicación inmediata.

No se trata de carreras o tecnicaturas de larga duración; por el contrario, son cursos cortos, flexibles, de dedicación parcial y aplicación inmediata.



## Destinatarios

Personas mayores de edad, con estudios secundarios completos que busquen conocimiento específico para desarrollarse como ejecutivos comerciales en empresas.

Son cursos abiertos a la comunidad. **No requieren estudios universitarios ni terciarios previos.**

## Cursado

Son de semi-dedicación. Están pensados para personas con poco tiempo disponible.

Se cursan durante dos tardes a la semana, en clases de dos horas de duración, durante no más de tres/cuatro meses.

Los alumnos complementan asistencias a clase, con lecturas complementarias y la realización de trabajos prácticos de aplicación.





Diplomado en

## Dirección de Equipos de Venta



## PRESENCIAL-Online

A través del apoyo de la Fundación Dinamai los alumnos pueden cursar en forma presencial a través de dos modalidades:

- **En el aula**, en sede exclusiva de Escuela de Ejecutivos
- **Desde su caso u oficina**, a través de una conexión a Internet

Nota importante: Estas actividades son siempre presenciales. El alumno puede optar por participar, en tiempo real, ya sea físicamente en el aula o a través de Internet desde cualquier lugar en que se encuentre.

## Estructura

El Diplomado está organizado en **tres módulos**.

**Cada módulo ocupa dos clases** de cuatro horas de duración cada una.

Se realizan dos clases por semana.

**En total, son seis reuniones de cuatro horas de duración.**

## Requisitos Académicos

1. Asistencia (en el aula u online) al 80% de las reuniones; es decir, un mínimo de diez reuniones.
2. Aprobar un examen final en cada uno de los tres módulos.

## Sede de Cursado

Aulas de la Escuela de Ejecutivos – Bv. Isabel La Católica 866 – Córdoba Capital.

Desde cualquier lugar en el que el alumno se encuentre; a través de los sistemas que provee la Fundación Dinamai.





Diplomado en

**Dirección de Equipos de Venta**



## Programa Detallado

### MÓDULO I. Liderazgo y Motivación

#### Parte 1: Organización

##### Diseño de organizaciones

Grupo y organización.

Claves para diseñar organizaciones.

##### Elementos de planificación

Cómo definir objetivos

Qué características deben tener los objetivos.

Claves para definir objetivos compartidos.

#### Parte 2: Liderazgo

##### Evolución de las teorías del liderazgo en la historia.

Posición actual.

##### El lenguaje y el liderazgo.

Cuáles son las competencias básicas del líder y cómo se las desarrolla. Rasgos distintivos de un líder

#### Parte 3: Motivación e incentivos

##### Influir en las personas

Cómo se influye en las personas.

Interés y necesidades.

El poder, como la capacidad de influir y coordinar personas. Por qué hace caso la gente

##### Motivación

¿Qué es la Motivación?

##### Estilos

Autodiagnóstico sobre el estilo de liderazgo. Cómo desarrollar el compromiso de las personas y de la organización. Nuevos estilos de liderazgo.

Estilos tradicionales.

##### Liderazgo en la empresa

Liderazgo y autoridad. Toma de decisiones.

Estrategias de poder personal

Teorías tradicionales de la motivación

Nuevos modelos de motivación Cómo observamos al ser humano: lenguaje, cuerpo y emoción.

##### Incentivos

Incentivos y motivadores.

Las actitudes posibles de las personas frente al trabajo y cómo influir en ellas

### MÓDULO II. Evaluación de Desempeño y Remuneraciones

#### Parte 1: El control y evaluación de desempeño

##### El control

Cuántos tipos de control existen.

Para qué sirva cada uno.

Qué tipo de control conviene implementar.

##### Evaluación de desempeño

Qué es la evaluación de

desempeño Cómo se la aplica en equipos de venta.

Qué observar

Qué evaluar

Cómo implementar un proceso

##### Cuadro de mando

Qué es un cuadro de mando

Cómo se aplica a equipos de venta

##### Implementación de un cuadro de mando

Cómo identificar variables a controlar.

Silencios.

Negociación entre integrantes. Acuerdos.





Diplomado en

## Dirección de Equipos de Venta



### Cómo Diseñar y Dirigir Reuniones Efectivas para el Trabajo en Equipo

Estrategias para sumar y capitalizar diferentes

Cómo definir indicadores de gestión

### Parte 2: Claves para Coordinar Equipos de Alto Rendimiento.

#### Dirigir

Delegar.

Coordinar actividades.

Diseñando una sesión de diálogo.

Discusión experta Coordinar reuniones de equipos.

### Parte 3: Sistemas de Remuneración

#### Tipos de remuneración

Fijo

Variable

“Mixto”

#### Sistemas de remuneración

Cómo diseñar un sistema de remuneración. puntos de vista.

Claves para coordinar el esfuerzo de los colaboradores con el objetivo de la organización

#### Gestión de incentivos

Cómo diseñar objetivos e incentivar.

Cómo utilizar la remuneración variable. Cómo utilizar los bonos variables.

## MÓDULO III. Plan de Ventas

### Parte 1: Proceso de Planificación

#### La Planificación en la Mente del Planificador

##### Qué es la planificación

¿Qué es planificar?

Elementos a tener en cuenta en un proceso formal de planificación

Pasos de la planificación

#### La Planificación en la Empresa

Planificación y Diseño de Organizaciones de Venta  
Deseos y objetivos

Causa Básica de Desintegración organizacional

#### Conceptos fundamentales

Visión - Meta - Objetivo

#### Claves para definir objetivos

Elementos a tener en cuenta

Componentes específicos de un Plan de Venta

Características de los objetivos

### Parte 2: Componentes del Plan de Ventas

#### Plan de Ventas y Otros Tipos de Planes

Tipos de Planes

Periodos que abarca el plan

Componentes en común con otros tipos de planes

Cronograma

Presupuesto

Manual del Proyecto

Manual del vendedor

#### Sistemas de remuneraciones de vendedores

Sistema de Remuneraciones

### Parte 3: Cuadro de Mando Aplicado a la Dirección de Ventas

#### El cuadro de mando o tablero de comando

La herramienta

Definiciones que se derivan del nombre de la herramienta

#### Componentes Formales

El Objetivo

Las áreas o componentes de un Cuadro de Mando

Integral y Balanceado





Diplomado en

## Dirección de Equipos de Venta



### Claves para el Diseño de un Cuadro de Mando

Claves conceptuales

Características que deberían observarse en nuestro Cuadro de Mando

Variables e indicadores

Tipos de Indicadores

### Etapas para la construcción de un Cuadro de Mando

Proceso para identificar Proceso para convertir los determinantes en indicadores

Proceso para Sistematizar la Presentación de la Información en un Tablero

### Cuadro de Mando en Plan de Ventas

Variables “pertinentes” y variables “determinantes”

Indicadores

Aspectos específicos

A la hora de identificar el objetivo

### Tasa de Conversión

Dos conceptos

Ejemplos de diseño de indicadores de “tasa de conversión”

a.- Para un vendedor que visita clientes

b.- Para un vendedor que recibe clientes en un salón



© Fundación Dinamai para Escuela de Ejecutivos.

Cursos y programas no adscriptos a la enseñanza oficial.

Fundación Dinamai y “Presencial Online” y sus correspondientes iso-logotipos son marcas registradas .

© 2017 – Todos los programas y elementos gráficos poseen propiedad intelectual reservada. Quedan hechos los depósitos de Ley 11.723.

