

DIPLOMADO
DIRECCIÓN
DE EQUIPOS DE VENTA



EL FUTURO SE
CONSTRUYE
HOY

PROGRAMA

MÓDULOS

- 1** LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN
- 2** EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO Y REMUNERACIONES
- 3** PLAN DE VENTAS



PRESENCIAL **ONLINE**

DIPLOMADO

CONTENIDOS



LIDERAZGO Y
MOTIVACIÓN



EVALUACIÓN DEL
DESEMPEÑO-REMUNERACIONES
E INCENTIVOS



PLAN DE VENTAS

OBJETIVOS

- ▶ 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

EL CONOCIMIENTO ESTÁ AL ALCANCE
DE **TUS MANOS**

PRESENCIALonline

Es una herramienta al servicio de la educación, que a partir de modelos tradicionales que privilegian la interacción y la atención personalizada, incorpora recursos tecnológicos, para llevar el aula de clases allí, donde el alumno se encuentre .

Ha sido pensada para grupos reducidos en los que se requiera del diálogo permanente entre el docente y el alumno, y de ellos entre sí.

▶ **MÁS QUE VIRTUAL
REAL, AQUÍ Y AHORA**

▶ **MÁS QUE A DISTANCIA
SIN DISTANCIAS
ALLÍ, DONDE EL ALUMNO
SE ENCUENTRE**

▶ **MÁS QUE “ASISTIR
A CLASES”
MAYOR INTERACCIÓN
MEJOR APRENDIZAJE**



ALUMNOS

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.

DIPLOMATURAS

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.



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.



MÓDULO 1 | LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN

PARTE 1

ORGANIZACIÓN

- Diseño de organizaciones
 - Grupo y organización.
- Claves para diseñar organizaciones.
- Qué características deben tener los objetivos.

PARTE 2

LIDERAZGO

- Evolución de las teorías del liderazgo en la historia.
- Posición actual.

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
 - Claves para definir objetivos compartidos
 - El lenguaje y el liderazgo
 - Cuáles son las competencias básicas del líder y cómo se las desarrolla.
 - Rasgos distintivos de un líder
 - 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

ACORTÁ LAS DISTANCIAS

MÓDULO 2 |

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y REMUNERACIONES

PARTE 1

EL CONTROL Y EVALUACIÓN DEL 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

PARTE 2

CLAVES PARA CONTROLAR EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- Dirigir
- Delegar.
- Coordinar actividades.

PARTE 3

SISTEMAS DE REMUNERACIÓN

- 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.
- Cómo Diseñar y Dirigir Reuniones Efectivas para el Trabajo en Equipo
- Estrategias para sumar y capitalizar diferentes
- Cómo definir indicadores de gestión
- Diseñando una sesión de diálogo.
- Discusión experta Coordinar reuniones de equipos.
- Tipos de remuneración
- Fijo
- Variable
- "Mixto"
- Sistemas de remuneración
- Cómo diseñar un sistema de remuneración. puntos de vista.



EL FUTURO SE CONSTRUYE HOY

MÓDULO 3 | 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

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



OTROS BENEFICIOS PARA EL ALUMNO

► FECHAS DE EXÁMENES FINALES A ELECCIÓN

Dentro del plazo de 60 días a contar desde la finalización del módulo respectivo. Se proveen guías de preparación de exámenes. Existe sistema de recuperado para fechas vencidas y para el caso de no alcanzar el desempeño requerido.

► GRABACIONES DE CLASE

Grabaciones de todas las clases en tiempo real, que, si bien no reemplazan la exigencia de asistencia, permiten recuperar contenidos. Se publican en el escritorio del alumno.

► SISTEMA DE SOPORTE ACADÉMICO

La totalidad de los materiales requeridos son provistos en forma física por la Escuela al inicio de cada módulo. No existe costo extra alguno para el alumno. El cursado no requiere bibliografía complementaria. A cada alumno se le provee una clave de acceso al Sistema de Alumnos en el que encontrará la totalidad del material.

► CERTIFICADOS Y DIPLOMAS

El Diploma y el Certificado Analítico se obtienen en el mismo instante en que se rinde el examen final (online y múltiple opción). La Escuela entrega Diplomas y Certificaciones conmemorativos y complementarios.



© 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