

Dirección de Equipos de Venta

Tu equipo vende.
¿Puede hacerlo sin vos?

Para dueños de PyME, gerentes y coordinadores comerciales con vendedores a cargo.



01 QUÉ CAMBIA PARA VOS

**Ya conducís
vendedores. Querés
que rindan sin que estés
encima.**

- Cada vendedor trabaja a su manera.
- Lo acordado se diluye si no insistís.
- Corregir termina en discusión, y entonces se posterga.

02 AL TERMINAR VAS A PODER

01

Ordenar quién hace
qué, y para qué.

02

Controlar lo
importante, sin
perseguir.

03

Corregir una
conducta sin pelear.

04

Convertir el objetivo
en un plan que deje
margen.

03 MÓDULO 1 DE 3

01

LIDERAZGO, ORGANIZACIÓN Y CONDUCCIÓN

Vas a aprender a ordenar el trabajo antes de exigir resultados.

- ◇ Definir las tareas, quién las hace y con qué autoridad.
- ◇ Distinguir lo que se repite de lo imprevisto, y qué exigir en cada caso.
- ◇ Entender qué mueve a cada persona y conducir con firmeza y confianza.
- ◇ Usar los incentivos con criterio: cuándo sirve el dinero y cuándo no.

03 MÓDULO 2 DE 3

02

EVALUACIÓN Y MEJORA DEL DESEMPEÑO

Vas a aprender a controlar sin perseguir y a corregir sin pelear.

- ◇ Elegir las pocas variables que deciden el resultado y seguirlas con indicadores.
- ◇ Fijar qué es un buen desempeño: algo observable, con medida, momento y rango.
- ◇ Corregir hablando del hecho y no de la persona, aunque la primera respuesta sea una excusa.
- ◇ Llevar al grupo a trabajar como equipo, y al equipo hacia el alto rendimiento.

03 MÓDULO 3 DE 3

03

PLANIFICACIÓN Y PLAN DE VENTAS

Vas a aprender a convertir el objetivo en un plan que el equipo ejecuta.

- ◇ Fijar objetivos posibles, con medida y plazo.
- ◇ Decidir qué conviene vender según el margen de cada producto y cada canal.
- ◇ Armar el plan: diagnóstico, cronograma, presupuesto y un responsable.
- ◇ Diseñar cómo se paga a los vendedores: fijo, comisiones y bonos, con peso en el equipo.

04 EL RECORRIDO

Todo el programa, en una línea.

Ordenar el trabajo

Conducir

Controlar

Corregir

Planificar

Un equipo que ejecuta

05 CÓMO APRENDÉS

Aprendés para usarlo.

Un manual propio de más de 250 páginas, 15 clases grabadas, láminas y podcasts. Estudiás cada tema, lo llevás a tu equipo y cerrás cada módulo con un examen que te explica lo que pregunta.

No aprendés solo.

Al terminar cada módulo, te reunís con un profesor particular. Tu profesor personal conoce tu recorrido y responde tus consultas durante el cursado.

— Profesor Personal Avanzado · PPA

2004

Dirección de equipos
de venta desde

22

ediciones

164

inscripciones



06 PARA SEGUIR

Conocé el programa completo.

El profesor, lo que cuentan los alumnos y una clase con alumnos, con índice.

Ver el programa →

WhatsApp +54 9 351 811-3568
asesoramiento@escueladeejecutivos.org