

Gestión del Equipo de Ventas

Executive Summary:

Gestión del equipo de ventas es un programa en el que **se desarrollarán** las competencias clave para que el responsable pueda gestionar con éxito su equipo, para de esta manera **aumentar el beneficio** generado por la ventas.

Los asistentes aprenderán a gestionar a un equipo de ventas desde la base. Para **TACK** es importante **constituir bases sólidas** a través de las personas. Por este motivo en estas sesiones se da mucha importancia a la **orientación al logro**. Asimismo el asistente aprenderá a utilizar **herramientas de gestión** para garantizar los objetivos del equipo.

La **filosofía de TACK** es la de **aprender haciendo** y garantizando la implementación, con el fin de **asegurar el objetivo del cliente**. En la actualidad los equipos de ventas deben estar constantemente gestionando a clientes que reciben inputs de la competencia, con lo cual las ofertas cambian constantemente, ante esta situación es importante que **el líder del equipo reconozca cada una de las situaciones**.

Para el **éxito del programa** será muy importante **delimitar la metodología** del curso y la **actitud mental** de los participantes, por lo que **será crucial la comunicación interna** del proyecto así como la **empatía** que cree el instructor.

Todo el programa es práctico, los asistentes aprenden la teoría a base de realizar la práctica mediante casos, role play's y ejercicios.



Gestión del Equipo de Ventas

A quién va dirigido:

- Directores de Ventas
- Jefes de Equipos de Ventas
- Responsables de Equipos y futuribles
- Mandos Intermedios

Aprendizaje:

Al terminar el programa el cliente va a saber:

- Cómo liderar al equipo y que espera este equipo de él como líder.
- Diferentes estilos de liderar un equipo en función de sus componentes
- Cómo a través de la motivación asegurar un éxito en las ventas
- Desarrollar los indicadores clave en ventas.
- ¿A qué dedica su tiempo el equipo de ventas? Priorización , Delegación y relaciones interpersonales
- Que seleccionar con éxito su equipo es asegurar el futuro
- La Rueda de Ventas
- Cómo reconocer lo que los clientes demandan-Estrategia de producto
- La diferencia entre volumen de ventas, margen y beneficio
- A negociar Win-Win
- A Implementar y gestionar el cambio

Duración:

3 Dias

Gestión del Equipo de Ventas

La RUEDA de VENTAS

