



ON-UNIVERSITY

The On-U!

DIRECCIÓN Y SUPERVISIÓN DE VENTAS

PLAN DE ESTUDIO

FUNDAMENTACIÓN

Los constantes cambios del mercado a nivel global exigen profesionales preparados para comprender las nuevas necesidades de los consumidores.

La fuerza de ventas de una empresa es un factor fundamental; son los recursos de los que dispone para comercializar sus productos o servicios. La Diplomatura en Dirección y Supervisión de Ventas ofrece herramientas para seleccionar, formar, supervisar, motivar y evaluar al equipo de ventas.

El egresado estará capacitado para entender y analizar las necesidades y deseos de los clientes, desarrollar productos y servicios de acuerdo a ellos, implementar argumentos de venta y concretar negocios exitosamente.

OBJETIVOS

- Entender el proceso de venta y cómo se gestiona la retención del resultado.
- Manejar eficientemente herramientas de gestión comercial como diferencial competitivo.
- Implementar estrategias orientadas al mercado y a la segmentación de los clientes.
- Comprender el comportamiento humano en la organización, estilos de liderazgo y gestión de equipos.
- Elaborar un plan de trabajo y prospección acorde a los objetivos de venta utilizando las métricas relacionadas con la venta.
- Implementar herramientas de seguimiento eficaces en la tarea de seguimiento y evaluación del equipo de ventas,
- Adquirir habilidades y herramientas para hacer un seguimiento de los procesos comerciales.

SALIDA LABORAL

El egresado cuenta con una amplia salida laboral para desempeñarse en pequeñas, medianas y grandes empresas.

Por ejemplo, en comercios de venta y servicios, proyectos sociales, organizaciones públicas y privadas; y también como profesional independiente o emprendedor.



CONTENIDOS DEL PROGRAMA

MÓDULO 1:

Responsabilidades del supervisor:

El perfil – La importancia de las ventas

MÓDULO 2:

Planeamiento de ventas

Estrategias – La fijación de objetivos – Criterios de evaluación

MÓDULO 3:

Organización de la fuerza de ventas

Planificación – Decisiones acerca de la organización – Motivación del equipo de ventas

MÓDULO 4:

Liderazgo del equipo de ventas

Tendencias – Empowerment – Toma de decisiones y resolución de conflictos

MÓDULO 5:

Control de efectividad en ventas

Sistemas de control – La efectividad del sector comercial – Plan estratégico de ventas y negociación efectiva

SISTEMA DE CURSADO

Las oportunidades que ofrece la tecnología actual, junto con la globalización, permiten que la educación de alta calidad sea accesible a todos. Por ello, cada una de nuestras capacitaciones apunta a que no existan barreras de distancia y comunicación, y que puedas contar con los mejores contenidos y un gran equipo a tu disposición.

Las principales ventajas de esta modalidad son:

- Campus virtual, al que podrás acceder desde tu celular, computadora o Tablet con todo el material digitalizado y los ejercicios disponibles.
- Videos profesionales en los que se desarrollan los contenidos de cada módulo.
- Seguimiento y atención inmediata ante cualquier duda o consulta.

100% ON LINE

PLAN DE ESTUDIO

CAPACITACIÓN

+1 470 772 2549
contacto@on-u.com



ON-UNIVERSITY
ON-U