

SUPERVISIÓN DE EQUIPOS DE VENTA



Sesión 01

Introducción a la supervisión de equipos de venta

- Curva de desarrollo del vendedor.
- Zona de influencia del vendedor.
- Proceso de venta y sus etapas.
- Lo que se espera de un líder de ventas.

Sesión 02

Retos del líder de ventas

- La planificación comercial.
- Plan de ventas.
- Organización de actividades.
- Planificación de rutas de venta.

Sesión 03

Las mejores prácticas de equipos de venta

- Los minutos de oro del vendedor.
- Los ladrones de tiempo del vendedor.
- Reuniones de trabajo con el equipo de ventas.
- Capacitaciones del líder.

Sesión 04

Evaluación y control del equipo de ventas

- Indicadores de la gestión de ventas.
- Proceso de desarrollo individual del vendedor.
- Evaluación de desempeño y retroalimentación del vendedor.
- Motivación al equipo de ventas.

INFORMES E INSCRIPCIONES

T.: (01) 712-7272

extension@ue.edu.pe

<https://www.ue.edu.pe/programa-de-extension-universitaria-cursos-y-talleres>

UNIVERSIDAD ESAN Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima - Perú