

CURSOS

GERENCIA DE VENTAS

UNIDADES	TEMAS
DIRECCIÓN DE VENTAS	El área de ventas dentro de la empresa
	Atracción del talento para la fuerza de ventas
	Filosofía de trabajo
	Coaching aplicado a las ventas
	Gestión de equipos de alto desempeño
GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES	Perfil de nuestros clientes
	Administración de la cartera de clientes
	CRM
	Fidelización de clientes
	Comunicación efectiva y satisfacción del cliente
CONTABILIDAD PARA ASISTENTES ADMINISTRATIVO	Selling skills sets
	Evaluación de la fuerza de ventas
	Estrategias de capacitación.
	Sistemas de acompañamiento
	Desarrollo de la línea de carrera
ORGANIZACIÓN DE TERRITORIOS	El territorio de ventas
	Criterios de análisis previo
	Reconociendo y organizando los territorios
	Criterios de planificación
	Modelos de organización de territorios
SUPERVISIÓN Y CONTROL DE LA GERENCIA DE VENTAS	El vendedor y la fuerza de ventas
	Organización de la fuerza de ventas
	Perfil y funciones del Supervisor de venta
	Administración de la cartera de clientes
	Herramientas de control
	Indicadores de gestión
FINANZAS APLICADAS A LAS VENTAS	Política de precios
	Política de precios
	Contabilidad y Finanzas
	Estados y ratios financieros
	Análisis de estados financieros
	Flujos de efectivo y las ventas