

## DESCRIPCIÓN

### Los objetivos de este curso son:

- Integrar a los nuevos vendedores en la empresa mediante la socialización y la formación en aquellas materias que lo requieran.
- Organizar un proceso completo de captación de vendedores.
- Conocer los rasgos fundamentales de un buen vendedor.
- Especializar al personal de Ventas en función de diferentes criterios.
- Organizar correctamente un equipo de ventas.
- Buscar alternativas organizacionales para los equipos de ventas.
- Utilizar la escucha activa para potenciar las ventas.
- Seleccionar de acuerdo con los métodos más eficaces a los integrantes de la fuerza de ventas.
- Desarrollar cada una de las fases de la venta de manera correcta, de manera que se alcance un cierre satisfactorio.

## DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a estudiantes y profesionales que busquen adquirir competencias y habilidades para organizar un equipo de ventas y poner en práctica los métodos más eficaces.

## REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

### Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

### Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones
- Superar el examen final con nota superior al 60%

### FICHA DEL CURSO



#### Modalidad Elearning

Duración: 50 h  
Plazo máximo de realización: 42 días



#### Titulación Otorgada

Dirección de ventas



#### Título emitido por

**Intedya**  
International Dynamic Advisors



#### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



**Modalidad Elearning**

Duración: 50 h

Plazo máximo de realización: 42 días



**Titulación Otorgada**

Dirección de ventas



**Material Entregado**

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



**Título emitido por**

 **Intedya**<sup>®</sup>  
International Dynamic Advisors

TEMARIO

Unidad 1: Análisis del rendimiento de las ventas

Unidad 2: Compensación y valoración del desempeño

Unidad 3: El proceso de venta

Unidad 4: Organización del equipo de ventas

Unidad 5: Perfil y captación de vendedores

Unidad 6: Previsión de venta y territorio de venta

Unidad 7: Selección, socialización y formación del equipo de ventas

Unidad 8: Supervisión, motivación y gastos