

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN EN DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

INICIO: 18 DE OCTUBRE



DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

La globalización del mercado ha originado que los consumidores sean más exigentes ya que tienen opciones de productos y servicios, hacen números y comparan precios. Es en este entorno sumamente competitivo **el capital humano el que debe de marcar la diferencia**. Los clientes buscan ser atendidos por profesionales que sepan captar sus necesidades de tal manera que puedan ser satisfechas y generar relaciones de largo plazo.

En este curso dotaremos a los alumnos de distintas técnicas comerciales que les permitan desenvolverse de manera exitosa con los distintos tipos de clientes teniendo como objetivo **construir relaciones que permitan generar socios estratégicos en el largo plazo**.

DOCENTE

Juan Carlos García Antúnez de Mayolo



Egresado de la Maestría de Administración de Negocios de ESAN, Bachiller en Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima. Actualmente se desempeña como Consultor de Negocios B2C y B2B, Profesor a Tiempo Parcial en la UDEP Pre Grado y Post Grado, Profesor a Tiempo Parcial en ISIL Educación Ejecutiva y Gerente Comercial en Tecnofast. Ha sido Gerente en Rímac Seguros en negocios B2C, Gerente de Proyectos Comerciales en Redondos, Director Comercial en Unimpro en negocios B2B y Gerente Comercial en Serviparamo en negocios B2B.

Objetivos del Curso

Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de:

- Utilizar herramientas modernas para la selección y reclutamiento de equipos de ventas.
- Desarrollar planes de remuneración e incentivos que permitan un adecuado nivel de motivación de la fuerza de ventas y paralelamente coadyuven a la empresa a lograr las metas trazadas tanto en volumen como en margen de operación.
- Manejar los indicadores de gestión comercial, los cuales le permitirán realizar un adecuado control y seguimiento de los equipos de ventas, para así obtener los objetivos comerciales de la organización.
- Entender los métodos de estimación de cuotas de ventas integrando así la información necesaria para un adecuado cálculo y despliegue de estas.
- Liderar a un equipo de ventas bajo diferentes técnicas aprendidas durante el curso.

En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podría extenderse por una semana adicional.

INFORMACIÓN

Duración:

8 semanas, una vez por semana.

Horario:

Los miércoles de 7:00 p.m. a 10:00 p.m. desde el 18 de octubre.

Campus San Isidro Av. Sanchez Carrión 285.

Precio general:

S/. 1,400

Corporativo (3 inscritos a más):

S/. 1,316

Pronto Pago (Hasta el 29 de septiembre):

S/. 1,190

Precio Comunidad ISIL (-20%):

S/. 1,120