

CCL

CENTRO DE
CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

MODALIDAD



CLASES EN VIVO
VÍA TEAMS



NUEVO PROGRAMA
DE ESPECIALIZACIÓN

**SUPERVISIÓN
DE VENTAS**

SUPERVISIÓN DE VENTAS

La empresa moderna es consciente de la importancia de potenciar su recurso humano y capacitarlo en técnicas actualizadas de supervisión de ventas, a fin de alcanzar niveles de verdadera competitividad y excelencia.

El presente programa de supervisión en ventas tiene como objeto encarar las exigencias modernas de planeamiento, organización y control de la fuerza de ventas requeridas por la empresa, a fin de garantizar los niveles de productividad y calidad que el mercado plantea.



Objetivo

- Convertirse en un gran motivador y saber estructurar a su equipo de ventas para alcanzar un desempeño superior y lograr el máximo impacto.
- Potenciar aquellas habilidades esenciales de liderazgo que lo han llevado al cargo que actualmente ocupa y crear el clima más idóneo para alcanzar la excelencia en el rendimiento de su equipo de ventas.
- Implementar técnicas modernas de planeamiento, organización y control de la fuerza de ventas para alcanzar las metas de su empresa e incrementar el volumen de ventas.
- Estimular la creatividad y aporte personal para mejorar la organización de ventas, las rutinas o procedimientos y la calidad del servicio al cliente.
- Adaptar la gestión de venta y atención a su estilo personal de interacción, reforzando la propia personalidad y aumentando su efectividad.
- Concitar un alto grado de confianza al conocer las claves para la comunicación más eficaz con sus equipos y con la gerencia superior.
- Aplicar con eficiencia y eficacia un presupuesto de ventas para aumentar la productividad de la fuerza de ventas.

Dirigido a

Supervisores con interés en mejorar su nivel competitivo para asumir responsabilidades en el área de ventas.

MODALIDAD



CLASES EN VIVO
VÍA TEAMS



Temario

01 Responsabilidades del supervisor

- Ética y valores en la función del supervisor.
- Perfil del supervisor de éxito.
- Funciones del supervisor.
 - Planeamiento,
 - Organización, El supervisor como administrador.
 - Dirección.
 - Control. Nivel de control de la productividad de los vendedores, rendimiento eficiente, Cartera de clientes, renovación.
 - Selección de personal, evaluación.
 - Entrenamiento in house y entrenamiento en el campo.
- Calidad en la venta. Satisfacción del cliente.
- Desarrollo de procedimientos para incrementar la venta.
- Control de costos. Control de gastos. Indicadores de gestión

02 Planeamiento de ventas

- Consideraciones relativas al mercado. Mercado Potencial, Real y Futuro.
- La venta dentro del entorno.
- Segmentación de mercado. Por que segmentar. Criterios de segmentación.
- Planeamiento, implementación y monitoreo de las estrategias de venta en el equipo.
- Factores que afectan la demanda y como afectan la venta.
- Análisis del Servicio ofrecido.
- Fijación de objetivos, mecánica - cascada ascendente, cascada descendente.
- El presupuesto de ventas, los programas de ventas. Tipos de presupuestos.
- Determinación del nivel del presupuesto.
- Procedimiento para elaborar el presupuesto de ventas.
- Criterios de evaluación. Criterios de valorización presupuestal.
- Preparación de un presupuesto de ventas.
- Control del presupuesto. Correcciones como y cuando.

03 Organización de la fuerza de ventas

- Organización de la fuerza de ventas. Tamaño de la Fuerza de ventas, determinación de la fuerza de ventas.
- Distribución de la fuerza de ventas.
- Responsabilidad y valoración de la organización de Dirección de Ventas.
- Territorios de ventas, rutas, zonas, criterios de evaluación.
- Selección e inducción de vendedores.
- Los programas de ventas, argumentos, Rol de visitas.
- Organización del tiempo y el territorio.
- La orientación, asesoría y supervisión de vendedores.
- Programas de desarrollo de vendedores.
- Remuneración del vendedor, importancia, sistemas de remuneración, sistema de incentivos, comisiones cuando y porque, requisitos de un sistema de remuneraciones, sistemas combinados, concepto de prima, compensación por ventas, Bonos de rendimiento, por evaluación.
- Fijación de cuotas.
- Posicione a su equipo para ganar cliente: Venta en equipo.
- Trabajando en equipo. Cultura y ventajas.
- **LIDERAZGO Y FORMACION DE EQUIPOS DE VENTAS**
- Liderazgo efectivo, situacional, Empowerment.
- Toma de decisiones, principios y etapas para la toma de decisiones.
- Importancia de la persuasión, como saber influir en las personas.
- Manejo efectivo de los conflictos interpersonales. Diagrama de Meyer.
- La psicología aplicada al trabajo y a la estrategia comercial.
- Principios de dinámica de grupo, formas de desarrollo positivo dentro del grupo.
- El supervisor y el manejo de las comunicaciones. Interacción social dinámica de las comunicaciones.
- Haciendo reuniones efectivas. Dirección de reuniones.
- El supervisor y el desarrollo del personal.
- Motivación. Dinámica, como motivar, tipos de motivadores

04 Control efectividad en ventas

- Evaluación de resultados:
- Rendimiento del equipo de ventas.
- Valoración y control de los vendedores
- Medición de actividad, eficacia, principales ratios de evaluación.
- Los informes de ventas.
- Fijación de estándares de rendimiento para las ventas.
- Evaluación de méritos.
- Comprobación experimental de estrategias de ventas en equipo para mejorar los enfoques, acciones y tácticas.
- Aprender de los éxitos de la competencia.
- Valor agregado en las ventas.
- Estrategias de valor agregado.
- Identificación y generación de contribuciones de valor agregado para la venta.
- Negociando con sus clientes. Negociaciones efectivas: La venta relacionada.
- Desarrollo de una oferta centrada en el valor de los beneficios: La venta resolutiva.
- Llegue a acuerdos con su cliente: La venta consensual

Metodología

La metodología será teórico-práctica, de participación activa a través de “juego de roles” y ejercicios aplicados; consistirá en equipos de trabajo, para que en grupo y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen una serie de casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este programa.

 DURACIÓN
92
HORAS
ACADÉMICAS

Inversión

ASOCIADO S/1,700 (Inc. IGV)

NO ASOCIADO S/2,300 (Inc. IGV)

Aceptamos
tarjetas de
crédito y/o
pagos online:



VISA



Diners Club

También
Billetera
Electrónica:



ESCANEA
Y PAGA



INCLUYE:

- **Certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Lima.** La frecuencia del diplomado estará en función a la programación vigente.



Debemos tener en cuenta

- La frecuencia del programa de especialización estará en función a la programación vigente.
- Consultar por nuestras **facilidades de pago.**
- Cabe indicar que el **inicio del programa de especialización** dependerá del número de inscritos.

➤ www.capacitacionccl.com.pe ➤



Acceso a plataforma para
DESCARGAR MATERIAL



BENEFICIOS QUE TENEMOS PARA TI



Clases 100% en vivo vía  Teams.



Clases grabadas para poder visualizarlas 24/7



Certificado por la Cámara de Comercio de Lima



Docentes con experiencia empresarial



Acceso a la Bolsa de Trabajo de la Cámara de Comercio de Lima

CCL

CENTRO DE
CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL

CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

» Sede Jesús María

Av. Giuseppe Garibaldi 395
☎ 981 209 813
✉ azuniga@camaralima.org.pe

» Sede Santa Anita

Calle Los Cipreses 140 5to Piso Edificio ORBES/
Al costado del CC. CC. Mall Plaza
☎ 994 181 860
✉ ecastillo@camaralima.org.pe

» Sede Los Olivos

Av. Carlos Izaguirre n° 754/ Frente a
la Municipalidad de Los Olivos
☎ 981 418 618
✉ capacita.losolivos@camaralima.org.pe

» Provincia

☎ 981 237 156
✉ capacita.provincias@camaralima.org.pe

Inhouse

» Lima

☎ 994 250 942
✉ capacita.inhouse@camaralima.org.pe

» Provincias

☎ 981 237 156
✉ capacita.inhouseprovincias@camaralima.org.pe