

Gestión de la Fuerza de Ventas y Equipos Comerciales

Marketing y ventas · Teleformación · 60 horas · Tutor acreditado · Diploma acreditativo



Organizar y dirigir equipos comerciales de forma eficaz.

Organizar y dirigir equipos comerciales de forma eficaz. Establecer objetivos y sistemas de retribución e incentivos. Motivar y evaluar el desempeño del equipo de ventas.

Objetivos

- Organizar y dirigir equipos comerciales de forma eficaz.
- Establecer objetivos y sistemas de retribución e incentivos.
- Motivar y evaluar el desempeño del equipo de ventas.

Contenidos

- Organización de la red comercial.
- Reclutamiento y formación del equipo de ventas.
- Fijación de objetivos y territorios.
- Sistemas de retribución e incentivos.
- Motivación y liderazgo comercial.
- Evaluación del desempeño comercial.