

III Edición
**Gerencia de
Ventas Aplicada**

inicio
09.12.20

Ahora más que nunca las empresas necesitan vender y lograr que sus equipos comerciales sean más efectivos y eficientes.

Para lograrlo necesitamos revisar los cinco elementos de la gestión de ventas, en un programa 100% práctico, que les aportarán ideas que pueden ser aplicadas para tener resultados inmediatos.

Docente

→ **Pedro José
de Zavala**

Ingeniero Industrial egresado de la Universidad de Lima, con un MBA del PAD de la Universidad de Piura.

Además es Director de la Maestría de Gestión Comercial de la Universidad del Pacífico.

Ejecutivo, consultor y catedrático con más de 20 años de experiencia. Actualmente es Director Comercial de La Calera, empresa líder en la producción y comercialización de huevos en el Perú.

Ha sido CEO de Circus Grey, la principal agencia de publicidad del mercado y Managing Director de Havas Media.

Trabajó durante más de 15 años como Gerente Central de Comercialización del Grupo el Comercio, donde participó en el lanzamiento de sus activos digitales como Aptitus, Neo Auto y productos como Trome y Publimetro.



Gerencia de Ventas Aplicada

→ Pedro José de Zavala

Malla Curricular

Sesión 1

📅 **09.12.20**

Modelo de gestión de ventas y gestión comercial

Desarrollaremos un modelo que permitirá entender de manera íntegra cuál es el rol del equipo de ventas en la organización. Analizaremos los componentes de la gestión comercial: la comunicación, la atraktividad, el canal y la fuerza de ventas.

Profundizaremos en la gestión de la fuerza de ventas, particularmente en su proceso de estructuración. Evaluaremos sus elementos: priorización, tiempo de atención, costos, tamaño y características.

Sesión 2

📅 **11.12.20**

Dimensionamiento del equipo de ventas

Explicaremos cómo calcular el número óptimo de vendedores para lograr la cobertura adecuada, maximizar la rentabilidad del equipo, y asegurar un buen desempeño organizacional.

Desarrollaremos un caso de aplicación real, poniendo en práctica los pasos para determinar el tamaño de la fuerza de ventas: determinar la cobertura, objetivo, el número de vendedores y las características de los vendedores.

Sesión 3

📅 **14.12.20**

Sistemas de remuneración

Estudiaremos cuál es la importancia de tener un sistema de remuneración efectivo, de manera que represente un agente motivacional para el vendedor. Adicionalmente, explicaremos cuáles son las características de un buen sistema de remuneración y aprenderemos cómo desarrollarlo tomando en consideración sus elementos clave: necesidades del producto, estructura salarial de la empresa, de la fuerza de ventas y de la competencia, exactitud de la medición de las variables del sistema y definición de carteras.

Finalmente, veremos distintos modelos de remuneración, para diseñar el más adecuado, de acuerdo a los objetivos y valores de la compañía.

Sesión 4

📅 **16.12.20**

Gestión humana en los equipos comerciales

Analizaremos la importancia de una buena gestión humana de los equipos para el desarrollo de una fuerza de ventas efectiva. Estudiaremos sus elementos: selección, capacitación, promoción, línea de carrera y desvinculación.

Desarrollaremos un caso real de aplicación de modo que el participante pueda determinar si su organización posee un adecuado sistema de gestión humana.

Sesión 5

📅 **21.12.20**

Sistemas de gestión (CRM)

Un Sistema de Gestión de Ventas debe aplicarse cuando contribuye a la mejora de los resultados y de la remuneración del equipo de ventas. Estudiaremos la utilidad de aplicar un CRM y su impacto en los elementos de la gestión de colocación, en la eficiencia del ciclo de ventas y en la efectividad de los representantes de ventas.

Explicaremos las etapas de la implementación del CRM: diseño, capacitación y carga, uso, uso Correcto e información agregada y motivación por gestión. Finalmente, analizaremos la información obtenida con respecto al esfuerzo y a la efectividad.

Sesión 6

📅 **22.12.20**

Aprendizajes y consultas

Revisaremos y profundizaremos en los conceptos, modelos y procesos aprendidos durante el curso y además, analizaremos a detalle casos específicos de los participantes.

Objetivos del curso

- Entender de manera íntegra cuál es el rol y el correcto dimensionamiento del equipo de ventas en la organización.
- Analizar los distintos sistemas de remuneración existentes y determinar cuál es el más adecuado para su organización.
- Entender la importancia de una correcta gestión humana a través del estudio de sus elementos.
- Comprender la utilidad y funcionamiento de un Sistema de Gestión de Ventas (CRM) en la organización; además de cuándo y cómo implementarlo.

¿Por qué asistir?

A la fecha no existen cursos orientados a la gerencia de ventas y del área comercial en conjunto

El curso es de aplicación práctica y genera impactos inmediatos en la organización. Además incluye la discusión y análisis de casos reales; así como la resolución de dudas y situaciones de negocios de los participantes.

Dirigido a

Personas que tengan bajo su responsabilidad equipos de ventas de cualquier industria o tipo de venta.

Gerencia de Ventas Aplicada

→ Pedro José de Zavala

Información General

Fechas

Sesión 1

Miércoles 09 de diciembre 2020

Sesión 2

Viernes 11 de diciembre 2020

Sesión 3

Lunes 14 de diciembre 2020

Sesión 4

Miércoles 16 de diciembre 2020

Sesión 5

Lunes 21 de diciembre 2020

Sesión 6

Martes 22 de diciembre 2020

Horarios

07:00 PM a 10:00 PM / HRS PET

Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú y Pedro José de Zavala.



Inversión*

PRECIO + IGV

Precio Regular

S/ 1,550.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,240.00

* Valor de inscripción por persona.
Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 6 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



100% práctico



100% online



Docente en vivo



18 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas