

Gerencia de Ventas Aplicada

inicio
21.11.22

Podremos entender de manera holística el rol, importancia y correcto funcionamiento del equipo de ventas en la organización. Además, conoceremos y analizaremos los diversos elementos para su gestión como los sistemas de remuneración, los modelos de gestión humana y los Sistemas de Gestión de Ventas (CRM). Estudiaremos casos reales de aplicación y analizaremos situaciones de negocio con soluciones aplicables de manera inmediata.

Profesor

Pedro José De Zavala

Ejecutivo, Consultor y Catedrático /
Gerente General, La Calera



Ejecutivo, consultor y catedrático con más de 20 años de experiencia. Actualmente es Gerente General de La Calera, empresa líder en la producción y comercialización de huevos en el Perú y profesor del Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura.

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

 **21.11.22**

Modelo de gestión de ventas y gestión comercial

Desarrollaremos un modelo que permitirá al participante entender de manera íntegra cuál es el rol del equipo de ventas en la organización. Adicionalmente, analizaremos los componentes de la gestión comercial: la comunicación, la atractividad, 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

 **23.11.22**

Dimensionamiento de 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 y pondremos en práctica los pasos para determinar el tamaño de la fuerza de ventas, los cuales son: determinar la cobertura objetivo, el número de vendedores y las características de los vendedores.

Sesión 3

 **28.11.22**

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, estudiaremos distintos modelos de remuneración de manera que el participante pueda diseñar el más adecuado para su organización, de acuerdo a los objetivos y valores de la compañía.

Sesión 4

 **30.11.22**

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

 **05.12.22**

Sistemas de gestión (CRM)

Un Sistema de Gestión de Ventas solo debe aplicarse cuando contribuye a la mejora de los resultados y de la remuneración del equipo de ventas, pues solo así tendrá un impacto positivo en su desempeño. En la presente sesión 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 GRM: Explicaremos las etapas de la implementación del CRM: diseño, capacitación y carga, uso, uso correcto e información agregada y motivación por gestión. Adicionalmente, analizaremos la información obtenida con respecto al esfuerzo y a la efectividad.

Sesión 6

 **07.12.22**

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.

El curso 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

Lunes 21 de noviembre 2022

Sesión 2

Miércoles 23 de noviembre 2022

Sesión 3

Lunes 28 de noviembre 2022

Sesión 4

Miércoles 30 de noviembre 2022

Sesión 5

Lunes 05 de diciembre 2022

Sesión 6

Miércoles 07 de diciembre 2022

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 INC. IGV.

Regular

S/ 1,500.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,200.00

* 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