

SEMINARIO  
GERENCIA DE **VENTAS**  
**APLICADAS**

27.06.23

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.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

Está dirigido a todos aquellos que tengan bajo su responsabilidad equipos de ventas de cualquier industria o tipo de venta.

## OBJETIVOS DEL SEMINARIO

- 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.

Expositor

## **PEDRO JOSÉ DE ZAVALA**

Ejecutivo, Consultor y Catedrático  
Gerente General de 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 Publímetro.

### **RAZONES PARA ASISTIR**

3 razones importantes por las que considera Pedro José que se debe tomar este seminario

- 01 A la fecha no existen cursos orientados a la gerencia de ventas y del área comercial en conjunto
- 02 El curso es de aplicación práctica y genera impactos inmediatos en la organización.
- 03 El curso incluye la discusión y análisis de casos reales; así como la resolución de dudas y situaciones de negocios de los participantes.

## Temario

### 01

#### 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 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.

### 03

#### 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.

### 02

#### 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.

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.

### 04

#### 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.

### 05

#### 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 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.

## Información General

### FECHA

Martes 27 de junio de 2023.

### LUGAR

Belmond Miraflores Park Hotel  
( Malecón de la Reserva 1035, Miraflores - Lima )

### HORARIO

De 09:00 a 18:30 hrs

### INCLUYE

- Almuerzo y coffee.
- Presentaciones autorizadas por los expositores.
- Certificado digital de participación emitido por Seminarium Perú

### INVERSIÓN

	NETO	IGV	TOTAL
Regular	S/ 990.00	S/ 178.20	S/ 1,168.20
Corporativo · 15% OFF	S/ 841.50	S/ 151.47	S/ 992.97

Valor de inscripción incluye impuestos. Precios expresados en Soles.

Precio Corporativo a partir de 03 inscritos.

Descuentos no acumulable con otras promociones.

### ANULACIONES

Sólo se aceptarán cambios de nombres hasta siete días calendario antes del inicio del evento. En caso contrario, la empresa o el participante deberán asumir el valor total de la inscripción. La sustitución de una persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta tres días antes del inicio del evento. Si el evento se cancelara por motivos de fuerza mayor, no habrá devoluciones de dinero, sin embargo el crédito quedará libre para poder ser utilizado en productos Seminarium Perú.

**SEMINARIUM PERÚ**

[Venta de inscripciones o patrocinios](#)

[informes@seminarium.pe](mailto:informes@seminarium.pe)

Av. Enrique Canaval y Moreyra 340, Piso 13 - San Isidro

[seminarium.pe](http://seminarium.pe)