

MARKETING, VENTAS Y EMPRENDIMIENTO

GERENCIA DE VENTAS

DESCRIPCIÓN GENERAL

El curso está estructura de manera teórico-práctica; tiene como objetivo brindar conceptos y desarrollar en los participantes las habilidades para una adecuada gestión de la Gerencia de ventas en la empresa. El curso presenta herramientas modernas relacionadas con gerencia de ventas, liderazgo comercial, mercadeo, planeación y estrategia de ventas, trade marketing, canales de distribución, el manejo de equipos de ventas, servicio de atención al cliente, entre otros.

DIRIGIDO A

Gerentes de marketing, Gerentes de Ventas, Gerentes de marca y producto, supervisores de ventas, agencias de publicidad, así como profesionales de diversas disciplinas que estén laborando en el área comercial de la empresa

OBJETIVOS

Al concluir el curso los participantes estarán en condiciones de comprender el rol estratégico que desempeña la gerencia de ventas como área funcional y operativa dentro de las empresas e instituciones, así mismo desarrollar habilidades comerciales en el planeamiento, organización y control del área de ventas, así como la fuerza de ventas con un criterio integrador y gerencial.

TEMARIO

- Introducción a la gerencia de ventas
- Condiciones y actividades de la gerencia de ventas
- Formulación del Programa de ventas
- El proceso de compra y venta
- Comunicación interna y externa.
- La organización de las ventas.
- Cómo seleccionar el método para elaborar pronóstico de venta
- Determinar el número de vendedores.
- Construcción del personal de ventas
- El vendedor nace o se hace
- Compensaciones e incentivos.
- Costos de venta
- El plan de ventas

Expositor: ENRIQUE ROJAS IRIARTE

Candidato a Doctor en Ciencias Administrativas. Administrador de Empresas, con Maestría en Administración y Post Grado en Marketing y ventas, con más de 30 años de experiencia

en Planeamiento Estratégico, Marketing y Comercialización, se ha especializado en las Estrategias, Técnicas y Acciones que se implementa para colocar el producto o servicio en las manos del Cliente o Consumidor entre estas herramientas se encuentran: Canales de Distribución, Gerencia de Ventas, Trade Marketing, CRM, Merchandising y Calidad de Servicios.

Ha desempeñado cargos ejecutivos en Grupo Ferreyros, Grupo Backus, Plásticos El Pacífico, Banco de Lima., entre otras empresas del medio comercial.

DURACIÓN: 24 HORAS

DIA: VIERNES