

Curso

Dirección de Ventas



Invierte 9 horas

para conocer herramientas que te ayudarán a desarrollarte
para dirigir a la fuerza de ventas de cualquier empresa a

generar más ingresos.

Dirección de Ventas

Introducción.

El Curso Dirección de Ventas otorga las herramientas necesarias para que el participante pueda **liderar y desarrollar a su equipo de ventas**, fortaleciendo sus conocimientos y habilidades que le ayuden a dirigir hacia la alta efectividad de los vendedores a su cargo tu trabajo.

Al aplicar los conocimientos y herramientas aprendidas durante el cursos, podrás convertirte en el **director de la orquesta** de vendedores que generan la apasionante **música de los ingresos** en la empresa, mediante los cuales la empresa podrá garantizar su permanencia y desarrollo.

El objetivo del curso es que el participante logre desarrollar y perfeccionar sus habilidades mediante las cuales logrará de manera continua **altos grados de desempeño** en el equipo de vendedores que tiene a su cargo.

El diseño del curso tiene el **balance teórico – práctico** adecuado para que logres comprender las herramientas para su **futura aplicación** en la empresa.

La temática a compartir durante el curso es la siguiente:

1. La dirección de ventas.
 - 1.1. Ventas y mercadotecnia
 - 1.2. Funciones en la dirección de ventas.
 - 1.3. Gestión de la cadena de valor y canales de venta.
2. Elaboración del plan de ventas.
 - 2.1. Fijación de objetivos
 - 2.2. Previsión y cuotas de ventas
 - 2.3. Tácticas de ventas.
3. Desarrollo de la fuerza ventas.
 - 3.1. Desarrollo de la fuerza de ventas.
 - 3.2. Liderazgo aplicado a la dirección de la fuerza de ventas,
 - 3.3. La supervisión a la fuerza de ventas.
4. El control y seguimiento de ventas.
 - 4.1. Los KRI'S y KPI'S en ventas
 - 4.2. Principales funcionalidades.
 - 4.3. El uso de CRM

<https://aymdesarrolloempresarial.com>



Registrado ante la



STPS

SECRETARÍA DE TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL

ADE 050707 SR7 – 0013

Marco Antonio Mares Del Rio

☎ 351 548 02 04
📞 351 515 3995

marco.mares@aymconsultores.com.mx

Clic para enviar
WhatsApp



AYM Desarrollo Empresarial

Dirección de Ventas



Objetivo

El participante obtendrá los conocimientos y las herramientas que le permitan desarrollar sus habilidades para gestionar con éxito el área de ventas de una empresa.



Beneficios



Incrementar las ventas

Lograrás la efectividad de los vendedores al eliminar los cuellos de botella en el proceso de ventas.



Mejorar tu liderazgo

Adquirirás la seguridad y confianza para poder dirigir los esfuerzos del equipo de ventas hacia el logro de los objetivos.



Desarrollar al equipo de ventas

Identificarás fortalezas y debilidades que te permitirán crear un plan grupal e individual para desarrollar las habilidades necesarias para la alta efectividad.



Supervisar al equipo de ventas

Lograrás monitorear el actuar de los vendedores para comprometerlos a que realicen los ajustes necesarios para alcanzar los objetivos previamente establecidos.



Determinar mecanismos de control

Realizarás los resultados obtenidos para rediseñar estrategias preventivas, impulsoras o correctivas adecuadas.



Dirigido a:

Emprendedores, empresarios, gerentes y personas interesadas en desarrollar su liderazgo.



Registrado ante la



STPS

SECRETARÍA DE TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL

ADE 050707 SR7 – 0013

Marco Antonio Mares Del Rio

351 548 02 04

351 515 3995



marco.mares@aymconsultores.com.mx

Clic para enviar
WhatsApp



AYM Desarrollo Empresarial

<https://aymdesarrolloempresarial.com>



Facilitador:

Marco Antonio Mares del Rio, MDOH
Coach, Conferencista, Capacitador y Consultor.



Lugar, fechas y horario.

Cd. Guzmán

Sábado

21

de marzo

de 9:00 a 7:00 PM

Receso de 1 hora para comer

Sede

Restaurant Chamizal
Independencia 117,
Cd Guzman, Jal.

Registrado ante la



STPS

SECRETARÍA DE TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL

ADE 050707 SR7 – 0013

Incluye

Material de participación



Servicio de café y galletas



Reconocimiento de participación



Inversión

Día del evento \$ **2,000***

* Emitimos factura, precios incluyen IVA

Preventa

\$1,699*

Reserva tu lugar con **\$199*** y paga \$ 1,500*
el día del evento en efectivo o con tarjeta.

Forma de pago

Depósito o transferencia

AYM Desarrollo Empresarial, S.C.

RFC: ADE050707 SR7

Banco: Banorte

Cuenta; 0532050546 – Depósito –

CLABE: 072535005320505466 – Transferencia-

3 Meses
sin intereses

Pagando con tarjetas de crédito



Realiza el depósito o transferencia de \$ 199 y paga los
1,500 restantes con tarjeta de crédito a 3 meses sin
intereses al iniciar la sesión.

Depósito en Oxxo



Banorte:

Tarjeta de debito:

4189 2810 4189 4701

<https://aymdesarrolloempresarial.com>

Marco Antonio Mares Del Rio

351 548 02 04

351 515 3995



marco.mares@aymconsultores.com.mx

Clic para enviar
WhatsApp



AYM Desarrollo Empresarial