

PLAN DE VENTAS



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Teleformación

Duración: 50 h

Precio: 400.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

DESTINATARIOS

- **Titulados** que quieran ampliar su campo de trabajo con una **especialización en el área comercial**.
- Profesionales que deseen añadir una diferenciación a su trayectoria laboral.
- Todas aquellas personas que deseen ampliar y actualizar sus conocimientos en el área de la **gestión comercial**.

OBJETIVOS

- Planificar estrategias empresariales y de marketing de forma competitiva. - Diseñar un plan de ventas eficaz y teniendo en cuenta todos los aspectos que intervienen en él. - Preparar al alumno para desempeñar las diferentes funciones de un responsable del Departamento de Gestión Comercial.

CONTENIDOS

Tema 1. Marketing y planificación. Introducción a la planificación empresarial estratégica y de marketing. Diseño de la planificación estratégica competitiva. Planificación empresarial estratégica y aplicación. Planificación empresarial, planificación de tareas y gestión del tiempo. Tema 2. El plan de ventas. Definición de ventas. Dirección de ventas. Objetivos de ventas. Planificación de ventas: fuerza de ventas. Clasificación de los clientes. Método ABC. Las visitas de ventas. Tamaño de la fuerza de ventas. Planificación de la ruta y el territorio. Tipología de las redes de ventas. Equipación de la fuerza de ventas. Selección de vendedores. Remuneración de los vendedores. Tema 3. La gestión comercial y de ventas de la empresa. La dirección comercial y el director comercial. Organización del departamento comercial. Definición de las ventas. Objetivos de ventas. Planificación de ventas. Fuerza de ventas. Las visitas de ventas. Planificación de la ruta y el territorio. Tipología de las redes de ventas. Selección de vendedores. Control de la función de ventas. Remuneración de los vendedores. Métricas del marketing. Evaluación de los vendedores. Tema 4. Control de la gestión comercial. Concepto de control. Los indicadores de gestión. Sistema cuantitativo basado en los resultados. Métricas generales de ventas. Métricas operativas del área de ventas. Métricas relativas al análisis de los clientes. Evaluación de vendedores.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.



- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado**. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.