

Dirigir y motivar equipos de ventas

Curso práctico de 3 días - 21h

Ref.: MEC - Precio 2025: 1 390€ sin IVA

Este curso le enseñará a estructurar su consulta mediante la adquisición de herramientas de gestión operativa, a dinamizar y motivar a su equipo de ventas, a definir objetivos de ventas y plasmarlos en planes de acción individuales y de equipo, y a ayudar a su personal a progresar.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Dominar las técnicas de comunicación y las habilidades directivas

Fijar objetivos motivadores y motivar a cada vendedor

Prestar apoyo práctico al personal de ventas en la consecución de sus objetivos

Desarrollar herramientas para evaluar y gestionar la actividad de ventas

Formación con tests, casos prácticos, listas de comprobación y cuadros de mando, basados en casos reales, incluidos los de los participantes.

PROGRAMA

última actualización: 06/2024

1) Conocerse mejor para gestionar mejor

- Autoevaluación: definir su estilo de gestión. Reflexionar sobre su trabajo. Desarrollar sus habilidades de liderazgo.

Ejercicio : Autoevaluación y desarrollo de un Plan de Acción de Gestión.

2) Dominar las herramientas de gestión

- Las claves de una gestión eficaz.

- Aumentar el valor de su equipo mediante la escucha activa.

- Contratación eficaz del personal de ventas.

Ejercicio : Formación intensiva en escucha activa.

3) Entrevistas personales eficaces

- Realizar una entrevista para motivar a un vendedor.

- Gestión por objetivos.

- El plan de acción individual.

- La entrevista de evaluación: técnicas y métodos.

Ejercicio : Formación intensiva en entrevistas.

4) Evaluar el rendimiento

- Validar la correspondencia entre las competencias adquiridas y las competencias requeridas.

- Puntos de referencia para adaptar su estilo de dirección a cada vendedor.

- La rejilla de observación individual, la rejilla de diagnóstico colectivo.

Ejercicio : Cada persona construye su propia rejilla de observación individual.

PARTICIPANTES

Ejecutivos y gerentes de ventas, jefes de ventas.

REQUISITOS PREVIOS

Experiencia comercial. Ocupar un cargo directivo o estar a punto de ocupar un nuevo puesto.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.

El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

• Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.

• Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.

• Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

5) Aumentar la motivación de los vendedores

- Analizar a cada vendedor: motivaciones, competencias y resultados obtenidos. Organizar y distribuir tareas motivadoras.
- Desarrollar el espíritu de equipo.

Ejercicio : Lista de más de treinta acciones motivadoras.

6) Apoyo sobre el terreno

- Desarrollar una cultura de entrenamiento, tutoría, formación, etc.
- Diferentes tipos de visita. Duración. Frecuencia de las visitas.
- Establecimiento de rejillas de evaluación y medidas correctoras.

Ejercicio : Simulación de apoyo sobre el terreno.

7) Hacer frente a situaciones conflictivas

- Hacer frente a la desmotivación. Tomar decisiones impopulares y comunicarlas.

Ejercicio : Formación intensiva en resolución de conflictos.

8) Establecimiento de planes operativos

- Diseño de su Plan de Acción de Ventas (PAV).
- Organizar las operaciones cotidianas.
- Dirigir reuniones de equipo llenas de energía. Preparar una reunión. Gestionar diferentes personalidades.

Ejercicio : Cada participante construye su propio Plan de Acción de Ventas (PAV). Preparar un programa de reuniones motivadoras.

FECHAS

Contacto