

Gerencial de Mercadeo. Herramientas que debe dominar un Gerente de Ventas Efectivo.(GMHDGV)

¿Está optando al cargo de Gerente de Ventas....., Lo han promovido recientemente a Gerente de Ventas y le gustaría tener herramientas valiosas para el correcto desempeño de sus funciones?

¿Quisiera usted dictar precedentes y que su labor en la Gerencia de Ventas, su Planificación Estratégica sirva tanto para alcanzar los Objetivos y Metas propuestas como para motivar constantemente a su Equipo?

Pues esta es la oportunidad para que usted conozca algunas de las herramientas fundamentales que debe dominar un Gerente de Ventas Efectivo.....

Aprenda a ser un Facilitador de Procesos para su Equipo, maneje las Estadísticas de Ventas correctamente, Conozca lo más importante de su Competencia, resuelva el dilema entre Supervisar o Vigilar a su personal, conviértase en el Modelo a Seguir...

¿A quién está dirigido?

A ejecutivos emprendedores que aspiren o estén recientemente promovidos al cargo de Gerentes de Mercadeo y/o Ventas. A los Gerentes ya establecidos que deseen actualizar algunos conceptos y/o herramientas.

Objetivo general

Fortalecer a los Nuevos Gerentes de Ventas, facilitándoles y/o actualizándoles técnicas y herramientas, conceptuales y prácticas para que desempeñen su labor de forma Integral y Diferenciadora, a la vez de concientizarlos en lo importante de formar y/o acrecentar nexos con su Equipo de Ventas a través de su habilidad para comunicarse, escuchar y tratar adecuadamente a cada uno de sus miembros.

Objetivos específicos

- Elevar la percepción del Nuevo Gerente, de sí mismo y de su Equipo de Trabajo.
- Presentar y/o Actualizar Técnicas y Herramientas al nuevo Gerente, necesarias para el desempeño Integral de su Labor.
- Promover una mejor interacción con los miembros de su equipo de Trabajo, con el fin de conseguir los objetivos propuestos por la Gerencia.
- Concientizar la importancia de la Motivación constante, a través de los logros, entre los miembros del Equipo.

Contenido Programático

- EL GERENTE COMO FACILITADOR DE PROCESOS.
- ESTADÍSTICAS
- LA COMPARACIÓN.
- EL COMPETIDOR MÁS CERCANO.
- PORQUE ES IMPORTANTE CONOCER LA COMPETENCIA, ¿QUE DEBEMOS SABER DE ELLA?
- ¿QUIEN ES SU EQUIPO DE VENTAS?
- SUPERVISAR O VIGILAR.
- EL MODELAJE.
- EL MERCADO, ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN, TIPOS DE MERCADO.
- MERCADOTECNIA, DEFINICIÓN.
- CONCEPTOS BÁSICOS DE MERCADEO.
- MARKETING MIX, DE LAS 4 A LAS 8 P.
- EL CONSUMIDOR, CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES.
- LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO, S.I.M., TIPOS DE INV. DE MERCADO.
- ADMINISTRACIÓN ESTRATEGICA DE VENTAS, PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA DE VENTAS.
- PROCESO DE LAS VENTAS.

Metodología

Enfoque Teórico - Práctico, combinado con la metodología de aprender haciendo, dramatizaciones, ejercicios y casos prácticos, feed-back y juegos didácticos.

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

- Familiarizar y actualizar a los Gerentes de Ventas, con la terminología de Mercadeo y afianzar en ellos ciertas técnicas y herramientas, necesarias para el mejor desarrollo de sus labores.
- Mayor seguridad en sí mismo y en el trato con su Equipo de Trabajo.
- Mayor fortaleza en las escucha activa.

Duración

El curso tiene una duración de veinticuatro (24) horas de docencia

Horario

Iniciando a las 8:00 AM y concluyendo a las 5:00 PM.

Matrícula

Contado: Bs. 2.695,00 + IVA

Crédito a 15 días: Bs. 2.795,00 + IVA

Crédito a 30 días: Bs. 2.895,00 + IVA

Instructores que dictan este curso

- Profesional en Mercadotecnia y Administración mención Mercadeo