



# Formación y habilidades del equipo de ventas

**Sku:** CT0263

**Horas:** 15

**Formato:** HTML

## OBJETIVOS

Definir planes de formación y reciclaje de equipos de comerciales según distintos objetivos y requerimientos.

## CONTENIDOS

1. **Necesidad de la formación del equipo.**
  1. Proceso de identificación de las necesidades de formación en la empresa.
  2. Objetivos de la formación.
2. **Modalidades de la formación.**
  1. Tipos de formación: presencial. a distancia. en línea.
  2. Planes de formación de la organización.
  3. Estructura y Contenidos de un plan de formación.
  4. Métodos. tiempos y áreas formativas.
3. **La formación inicial del vendedor.**
  1. El curso de bienvenida.
  2. Detección de las carencias formativas del vendedor.
  3. Programas de refuerzo.
  4. El trabajo en equipo.
4. **La formación permanente del equipo de ventas.**
  1. Áreas y acciones formativas.
  2. Organización de la formación.
  3. Controles de eficacia de la acción formativa.
  4. Necesidades de formación emergentes.
  5. Evaluación de los planes de formación.