



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.