



Organización y control del equipo comercial

Sku: CT0264

Horas: 17

Formato: HTML

CONTENIDOS

1 Evaluación del desempeño comercial. 1.1 Conceptos básicos. 1.2 Métodos de evaluación del plan comercial. 2 Las variables de control. 2.1 Las variables que miden el desempeño del equipo. 2.2 Las variables que miden el desempeño del vendedor. 2.3 El cuadro de mandos del gerente de ventas. 2.4 Los ratios de rendimiento de cada vendedor y del equipo en su conjunto. 3 Los parámetros de control. 3.1 Valores tipo exigibles en cada área de desempeño para las variables de control. 3.2 Representación gráfica de la evolución temporal de los resultados de control. 4 Los instrumentos de control. 4.1 Procesos y actividades. 4.2 Los documentos de control a cumplimentar por el vendedor. 5 Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial. 5.1 Los momentos de control posibles: diario. semanal. mensual. anual. 5.2 La evaluación del desempeño: de las actividades a realizar. de los documentos a entregar. de los logros a obtener y de su conducta social. 5.3 Análisis de las desviaciones del desempeño respecto de los valores previstos. 5.4 Decisiones a adoptar. 6 Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente. 6.1 Elaboración de informes de seguimiento de los objetivos del plan. 6.2 Decisiones de planeamiento. 6.3 Evaluación de los informes de ventas. 6.4 Consecuencias de la evaluación.