



Gestión y motivación de la red de ventas

Sku: CT2731

Horas: 18

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Red de ventas.

- 1.1. Sistemas comerciales y red de venta y distribución.
- 1.2. Organización del sistema de ventas.
- 1.3. Relaciones entre fabricantes, distribuidores y clientes: Acuerdos comerciales.

2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas.

- 2.1. Selección de la estrategia de liderazgo y habilidades personales.
- 2.2. Adaptación del vendedor a situaciones, clientes y productos distintos.

3. Técnicas de motivación a vendedores.

- 3.1. Reuniones periódicas.
- 3.2. Reconocimiento.
- 3.3. Incentivos, comisiones y primas.

4. Formación a vendedores y prescriptores.

- 4.1. Tareas de los vendedores.
- 4.2. Técnicas de persuasión e información.
- 4.3. Redes sociales y marketing.