

# CURSO TALLER COMO SER EL MEJOR JEFE DE VENTAS

## INTRODUCCION

El Gerente de Distrito, Jefe de Zona, Supervisor, o la denominación que reciba el funcionario que tenga colaboradores a cargo, es un hombre clave dentro de la organización, porque su misión es "lograr resultados a través de un equipo entrenado y motivado". Y para ser el mejor, es primordial que el Jefe de Ventas sepa más de ventas que su propio equipo de trabajo.

Por otro lado, la importancia de motivar a sus vendedores, sacarles el máximo potencial, y proporcionarles armas para la venta (argumentos de venta) son algunas de las habilidades que debe dominar la persona asignada a ese puesto.

Nuestro Curso Taller, le brindará las pautas necesarias para motivar, formar, liderar e influir en las personas a su cargo. Del mismo modo, le enseñaremos a planificar y organizar el trabajo de su equipo, establecer los objetivos de venta y evaluar sus logros. Al término del Taller, usted sabrá definir y priorizar sus funciones, como líder del equipo de ventas. Asimismo, conocerá de qué manera podría potenciar sus competencias y cuáles son las habilidades que debe desarrollar.



## OBJETIVOS DEL CURSO

El Taller permitirá al participante:

- Desarrollar habilidades para el dominio de la Venta.
- Aprenderá cómo generar influencia en las personas de su equipo.
- Adquirirá confianza y destreza en las etapas de las visitas comerciales.
- Proporcionará claridad sobre las competencias y las funciones críticas de un Jefe de Ventas, sobre lo que debe realizar como prioridad y a lo que debe dedicarle menos tiempo.
- Permitirá consolidar y construir las bases para una relación a largo plazo.

## DIRIGIDO A

Jefes o Gerentes de Venta, Jefes de Zona o Distrito, Profesionales en áreas de dirección comercial, ventas, marketing, publicidad, comunicación. Personal Comercial con potencial de desarrollo a puestos de dirección en la fuerza de ventas.

## TEMARIO

### Sesión I

- Véndete Tú mismo.
- ¿Qué es la Venta?
- ¿Quién es un Vendedor Profesional?
- Etapas de la Venta
  - Prospección.
  - Concertación.
  - Cita.
  - Negociación.
  - Cierre de venta.
  - Post-venta.

### Sesión II

- Diferencia entre ser Jefe y Líder.
- ¿Quién es el Jefe de Ventas y cuáles son sus funciones principales?
- ¿Cómo elaborar un plan de comisiones atractivo? Ejemplos.
- Caso práctico.
- Video motivacional: La renovación del águila.
- Respuestas a preguntas de los asistentes.



## DURACION

La duración de cada taller es de 04 horas, divididas en 02 sesiones de 02 horas cada una.

## INSCRIPCION

1. VIRTUAL  
Inversión:  
S/. 249.00 por participante
2. PRESENCIAL  
Inversión:  
S/. 480.00 por participante
3. IN HOUSE  
Inversión:  
S/. 520.00 por participante

Descuentos especiales para grupos de personas mayores a tres o corporativos.

## PAGO

CUENTA CORRIENTE EN SOLES



000 7064446

ELGASESORES LATINOAMERICA SAC.

CCI 009 230 00007064446 43

Enviar el comprobante de depósito a:  
contabilidad@elg-asesores.com

**ELG ASESORES**  
*Empresa Líder en Gestión*

 (511) 637-1235 / (511) 637-1236

 <http://elg-asesores.com>

 @elg-asesores.com

 [info@elg-asesores.com](mailto:info@elg-asesores.com)