

**GESTIÓN EMPRESARIAL**

## CURSO ONLINE: HERRAMIENTAS PARA **LIDERAR EQUIPOS COMERCIALES**

### OBJETIVOS DEL MÓDULO

Brindar herramientas para gestionar equipos comerciales de alto rendimiento.

Proporcionar pautas para la implementación de indicadores que permitan medir el desempeño individual y del equipo adecuadamente.

Aprender las diferentes maneras de recompensar a la fuerza de ventas, estimulando de la mejor manera el logro de resultados, a través de la correcta elaboración de sistemas de comisiones.

### A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Directores de empresas, Gerentes comerciales y de ventas, Jefes comerciales y de ventas, Supervisores de ventas y todo aquel que quiera aprender herramientas prácticas y comprobadas para lograr maximizar los resultados de su equipo comercial.

### DURACIÓN

12 horas reloj, 4 sesiones online de 2 horas cada una y 4 horas de trabajo individual.

### CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

### CONTENIDO

#### COMPETENCIAS QUE DEFINEN A UN EQUIPO COMERCIAL EXITOSO

- ¿Qué hace a un BUEN vendedor?
- Fortalezas y debilidades, ¿Cuál es el perfil de un BUEN vendedor?
- ¿Como seleccionar a un BUEN VENDEDOR a través de una entrevista?
- Actitud del vendedor



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



GESTIÓN EMPRESARIAL

## CURSO ONLINE: HERRAMIENTAS PARA **LIDERAR EQUIPOS COMERCIALES**

### DESARROLLANDO LA ESTRATEGIA PARA EL EQUIPO COMERCIAL

- Sentando las bases para lograr la consolidación de una estrategia sólida en el área
- Planificación ¿Qué hacer y qué no?
- Definiendo objetivos “alcanzables” - buscando un norte claro
- La importancia de definir objetivos individuales y de equipo
- Indicadores, ¿Cuáles son los más importantes a tomar en cuenta?

### LA GESTIÓN

- Poniendo las cosas claras - Herramientas de seguimiento al cumplimiento de objetivos ¿Cómo definir las y manejarlas?
- La importancia de la retroalimentación sobre el desempeño a los vendedores, pasos “clave” a seguir
- La generación de utilidad ¿Cómo cuidarla?
- Cierres de venta, venta cruzada y re-compra

### RECOMPENSAS: ELABORANDO ESQUEMAS PARA PREMIAR EL ESFUERZO

- ¿Cómo mantener motivada a la fuerza de ventas?
- Herramientas de PNL para la comunicación y el liderazgo positivo
- ¿Cómo recompensar un buen “performance”?
- Elaboración de sistemas de comisiones, algunos secretos.
- Salario y comisión emocional.

### INSTRUCTOR

#### Pablo Andrés Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, cuenta con una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea de Negocios y una Especialidad en Dirección de Negocios de Retail de la Universidad Austral de Argentina.

Con más de 15 años en ventas en diferentes cargos, fue Gerente Nacional de Audi para Bolivia donde estaba a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y



TALENTUM

CENACE  
Unidad de Educación Continua  
UPSA



CURSO ONLINE:  
HERRAMIENTAS PARA  
**LIDERAR EQUIPOS  
COMERCIALES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal y Análisis de Mercado para toma de decisiones.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program. Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES – Inglaterra.

Ha liderado diferentes equipos comerciales enfocándose siempre en la capacitación de los mismos para lograr un Alto Rendimiento y es un Formador Certificado por el CENACE-UPSA.

Conferencista y facilitador en ventas y gerencia de ventas. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, entre otros.