

TEMARIO GERENTE COMERCIAL



-Creación de una política humana.

- ¿Con quien vendo?
- Política humana 3/3 APT y APP
- 1/3 duraderos
- 1/3 potenciales
- 1/3 a contratar.
- Realizo una Estrategia de Selección.

-Gestión del tiempo, mi organización como Director.

- Regla de los 2 minutos.
- Urgente, no urgente, importante, no importante.
- Calendarización del Gerente Comercial

Contratación

- Etapas de una Entrevista.
- Entrevista de incidente crítico- Entrevista por competencias.
- Aprendo a identificar al colaborador ideal
- Assesment Center
- Entrevista colectiva.
- Plan de desarrollo para el crecimiento de mi colaborador.
- Como realizo una entrevista por competencias.
- Analisis Competencial post entrevista
- Decido con que colaborador trabajo.

-Aprendo a delegar y doy un seguimiento sobre mi colaborador.

- Vendedores de alto rendimiento.
- Responsabilizar al vendedor.
- Recompensar al vendedor cuando se logran los objetivos.
- Etapas de una venta completa.
- Saludar y abordar
- Indagacion
- Retomar las necesidades
- Concretar la venta.
- Ofrecemos una venta alternativa
- Despedirnos y garantizar una experiencia de compra agradable.
- Seguimiento mensual en individual
- Seguimiento mensual en equipo.
- Delegacion y Control

-Manejo y Gestión de Equipo.

- Reunión de Equipo.
- Recuadrar o Recentrar
- Mi Proyecto Comercial
- Plan de Acción
- Hago un Punto Detallado
- Fijo Objetivos
- Hago un Balance
- Escucho
- Comunicó una decisión difícil
- Celebro las victorias
- Entrevista Individual de decisión
- Coaching de mi equipo
- Motivacion del equipo, para lograr objetivos

-Creación de una política comercial

- ¿A Quién vendo?
- ¿Que vendo?
- ¿Cómo vendo?

-Creación de una Estrategia comercial

- Elijo la mejor estrategia para cada mes del año.
- 5/40, 20/80, 80/20.
- Decidir qué indicadores voy a trabajar para potenciar mis ventas
- Creacion de una Estrategia para atraccion de clientes
- Creación de una Estrategia para vender más cantidades
- Objetivos Smart.
- Dinamismo comercial.

Pronóstico de Ventas/Toma de decisiones.

- Pilotaje anual, mensual, día
- Control de mi historico de ventas
- %crecimiento clientes
- %crecimiento cantidades
- % crecimiento volumen de venta
- clientes
- cantidades
- Volumen de venta
- Ticket promedio vv/clientes. VV/clientes
- Artículo medio: vv/cantidades cantidades/clientes
- Artículo cliente. Cantidades/clientes
- Margen neto
- Margen bruto
- Productividad vv/horas
- Eficiencia cantidades/hora.
- Tasa de conversion.
- Productividad vv/horas
- Eficiencia articulos/hora
- Tasa de transformacion visitantes/ clientes compradores X 100
- Resultado bruto de explotacion.
- Free Cash Flow

El proceso de ventas

1. El proceso de Ventas
2. Características del Vendedor Profesional

Prospeccion

1. ¿Por qué prospectar?
2. Tipos de prospeccion y como abordarlos
3. Estrategias de prospección
4. Desarrollo de la Prospeccion
5. Clientes calificados como elegirlos.

Manejo de la objecion y tipos de cierres.

- Definición de Objeción
- Técnicas para rebatir
- La Asertividad
- Defensa del Precio
- Sentido de Urgencia.
- Lluvia de Cierres

Planeacion de las Ventas

1. ¿Como planifico las ventas?
2. Objetivos y metas
3. Proyección ideal
4. Proyección real
5. Planificación óptima