

Especialización Profesional

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento





tech formación
profesional

Especialización Profesional

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 450

Acceso web: www.tech-fp.com/comercio-marketing/especializacion-profesional/formacion-equipos-ventas-alto-rendimiento

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Requisitos de acceso

pág. 6

03

Salidas profesionales

pág. 8

04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 12

06

Metodología

pág. 14

07

Titulación

pág. 18

01

Presentación

Uno de los equipos mejor valorados en las empresas en la actualidad es el de ventas. Aumentar las conversiones, la rentabilidad y descubrir nuevas oportunidades de mercado es el objetivo de este departamento en cualquier empresa. En sus espaldas reposa una gran responsabilidad y debe establecer estrategias de manera integral con otros equipos de la organización para alcanzar el éxito. Por esta razón, deben ser profesionales competitivos, identificados con la marca, con conocimiento especializado del sector y además muy motivados para alcanzar los objetivos propuestos mes a mes. Por eso, con esta capacitación podrás aprender a gestionar el talento y la fuerza de ventas de una compañía de manera eficiente, a través de nuevos modelos y desarrollando habilidades directivas. Lo harás de modo 100% online, con la calidad y flexibilidad que deseas, mediante la plataforma virtual más segura e intuitiva.

“

TECH te ofrece una flexible forma de aprender de mano de expertos y 100% online. Completa esta titulación y conviértete en un profesional destacado en el ámbito de los equipos de ventas en solo 6 meses”





El departamento de ventas se encarga de asegurar que los productos o servicios entren en el mercado deseado y se impulsen hasta obtener los objetivos propuestos. Cuidar las estrategias para hacerlo y además brindar un servicio posventa es fundamental para completar el ciclo comercial y lograr fidelizar al cliente. Para ello, el personal debe estar bien formado y esto depende de una figura principal que lidere y gestione todos los recursos para hacerlo posible.

Tú podrás asumir ese rol con esta titulación porque comprenderás de qué manera entrenar al equipo de ventas para alcanzar un alto rendimiento. Para toda empresa esto es tarea que no se deja pendiente y, por eso, es uno de los cargos con más ofertas en el campo laboral actual. Es así como TECH condensa en 4 módulos los aspectos necesarios para que lideres al equipo de ventas, con técnicas como el Coaching, la inteligencia emocional, el *Talent Acquisition*, entre otras.

Aprenderás a asumir los cambios organizativos que se presenten y aplicar métodos vanguardistas como el *Go to market strategy*, para obtener una ventaja competitiva con la fuerza de ventas capacitada. Esto, entre otros aspectos fundamentales que profundizarás de modo completamente online.

“

Estudiarás diferentes modelos de gestión del talento, así como sus estrategias para alcanzar los objetivos propuestos y superar las expectativas dentro de la empresa”

02

Requisitos de acceso

Esta titulación no exige ningún requisito de acceso previo al alumno. Esto quiere decir que, para inscribirse y completar el programa, no es necesario haber realizado ningún estudio de forma previa, ni resulta obligatorio cumplir ninguna otra clase de criterio preliminar. Esto te permitirá matricularte y comenzar a aprender de forma inmediata, y sin los complejos trámites exigidos por otras instituciones académicas.

Gracias a este acceso inmediato conseguirás potenciar y poner al día tus conocimientos de un modo cómodo y práctico. Lo que te posicionará fácilmente en un mercado laboral altamente demandado y sin tener que dedicar cientos de horas a estudiar formación reglada previa.

Por todo ello, este programa se presenta como una gran oportunidad para mejorar tus perspectivas de crecimiento profesional de forma rápida y eficiente. Todo esto, a través de un itinerario académico 100% online y con la garantía de calidad, prestigio y empleabilidad de TECH Formación Profesional.

“

TECH te permite el acceso inmediato a esta titulación, sin requerimientos previos de ingreso ni complejos trámites para matricularte y completar el programa”





Las ventajas de cursar este programa sin necesidad de cumplir requisitos de acceso previo son:

01

Podrás matricularte inmediatamente y comenzar a estudiar cuando quieras. A tu ritmo y sin esperas

02

Tendrás acceso a un programa de alto valor curricular, donde podrás adquirir las habilidades profesionales más demandadas en la actualidad de un modo práctico

03

Mejorarás tus perspectivas laborales en tan solo unas semanas

04

Tendrás acceso a los recursos didácticos multimedia más avanzados del mercado educativo

05

Te prepararás para responder a las necesidades actuales del mercado profesional aprendiendo mediante un formato 100% online

06

Obtendrás una titulación de TECH, una institución académica de referencia a nivel internacional

03

Salidas profesionales

Toda empresa necesita dar a conocer sus productos e introducirlos en el mercado. Para ello, necesita de un personal que se encargue de las ventas, un importante trabajo que solo puede ser realizado de manera eficiente por expertos en el área. Con el fin de evitar errores que se traduzcan en pérdidas para la organización, es sustancial la capacitación y por ello, este programa te ayudará a entender todas las técnicas, herramientas y modelos estratégicos para que dotes a la empresa con la mayor fuerza de ventas para obtener un alto rendimiento.



Te prepararás para seleccionar, liderar, gestionar y monitorizar a la fuerza de ventas de la empresa”





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ♦ Ejecutivo comercial
- ♦ *Key Account Management*
- ♦ *Product manager*
- ♦ Asistente comercial
- ♦ Gerente comercial o de ventas
- ♦ Director de ventas
- ♦ Director de marketing
- ♦ Supervisor de ventas
- ♦ Asesor comercial
- ♦ Especialista en *Trade Marketing*



04

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

Al completar esta Especialización Profesional contarás con las competencias idóneas para liderar y gestionar el departamento de ventas en empresas modernas, independientemente del sector al que se dirija, cumpliendo con altos estándares de exigencia.

01

Desarrollar, liderar y ejecutar estrategias de ventas más eficaces y focalizadas en el cliente, que ofrezcan propuestas de valor personalizadas

02

Desarrollar estrategias para liderar organizaciones y equipos de ventas en momentos de cambio

03

Establecer los programas más adecuados para seleccionar, formar, incentivar, controlar y desarrollar a la fuerza comercial

04

Desarrollar habilidades personales que ayuden en la Captación, Gestión y Motivación de Equipos



05

Desarrollar las competencias esenciales para dirigir estratégicamente la actividad comercial de la organización

06

Conocer todo el proceso de la cadena logística y de operaciones de la compañía

07

Aplicar las técnicas y métodos de ventas más actualizados de acuerdo público objetivo

08

Aplicar control de gestión del servicio posventa y auditoría comercial para la evaluación estratégica del equipo

05

Plan de formación

TECH te ofrece una nueva manera de aprender que te brinda calidad, comodidad y flexibilidad. Con tu propia organización y todos los contenidos mostrados en la carga lectiva de este programa, estarás capacitado para alcanzar una nueva titulación de alto nivel académico. Lo harás de modo completamente en línea, desde la plataforma virtual con la metodología más innovadora asada en el *Relearning*, la cual te permite la autoevaluación y revisión de la progresión alcanzada. De esta forma, en 6 meses de estudio estarás listo para aplicar lo aprendido en cualquier empresa o tu propia Startup.

“

Este programa contiene un plan de estudios compuesto por 4 módulos enfocados en los aspectos más novedosos sobre gestión de equipos de ventas”



Módulo 1. Habilidades directivas

- 1.1. Oratorio y Formación de Portavoces
- 1.2. Comunicación y Liderazgo
- 1.3. Branding Personal
- 1.4. Negociación y Resolución de Conflictos
- 1.5. Inteligencia Emocional
- 1.6. Inteligencia Emocional y Comunicación
- 1.7. Asertividad, Empatía y Escucha Activa
- 1.8. Autoestima y Lenguaje Emocional
- 1.9. Gestión del Tiempo

Módulo 2. Gestión del talento. Gestión del cambio

- 2.1. Gestión del Capital Humano
- 2.2. Innovación en gestión del talento y las personas
- 2.3. Gestión Estratégica del Compromiso
- 2.4. Gestión del Talento y Compromiso
- 2.5. Gestión de Recursos Humanos por Competencias
- 2.6. Cambios Organizativos
- 2.7. Desarrollo de Equipos de Alto Desempeño
- 2.8. Gestión de grupos de trabajo
- 2.9. Dinámicas de grupos
- 2.10. Gestión de personas en la era digital

Módulo 3. Organización comercial y del equipo de ventas

- 3.1. Organización Comercial
- 3.2. Organización de la Red de Ventas
- 3.3. Análisis de Mercado Interno
- 3.4. Estrategia de ventas
- 3.5. *Go to market strategy*
- 3.6. Control de la actividad comercial
- 3.7. Organización del Servicio Postventa
- 3.8. Auditoría Comercial

Módulo 4. Selección, formación y coaching de la red de ventas

- 4.1. Selección del equipo de ventas
- 4.2. Formación de vendedores de alto nivel
- 4.3. Gestión de la formación
- 4.4. Coaching personal e inteligencia emocional
- 4.5. Motivación
- 4.6. Remuneración de redes de venta
- 4.7. Compensación y beneficios no económicos



Todo lo que necesitas para desenvolverte con éxito en el departamento de ventas de una empresa moderna, está aquí en esta capacitación exclusiva de TECH. Matricúlate ahora”

06

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

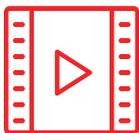
“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



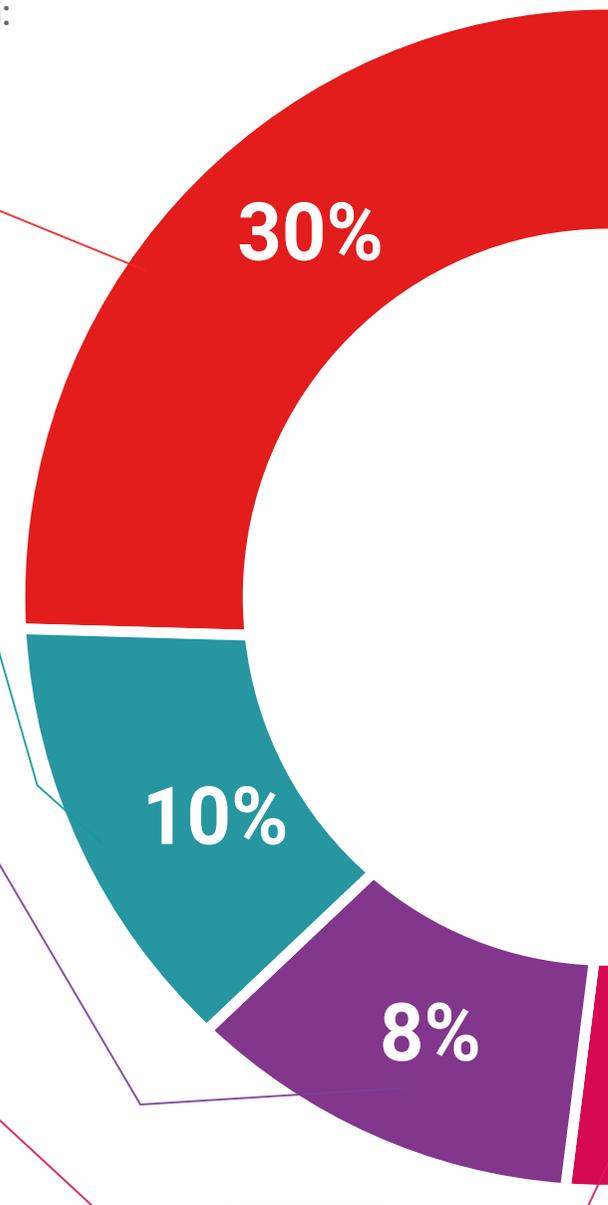
Prácticas de habilidades y competencias

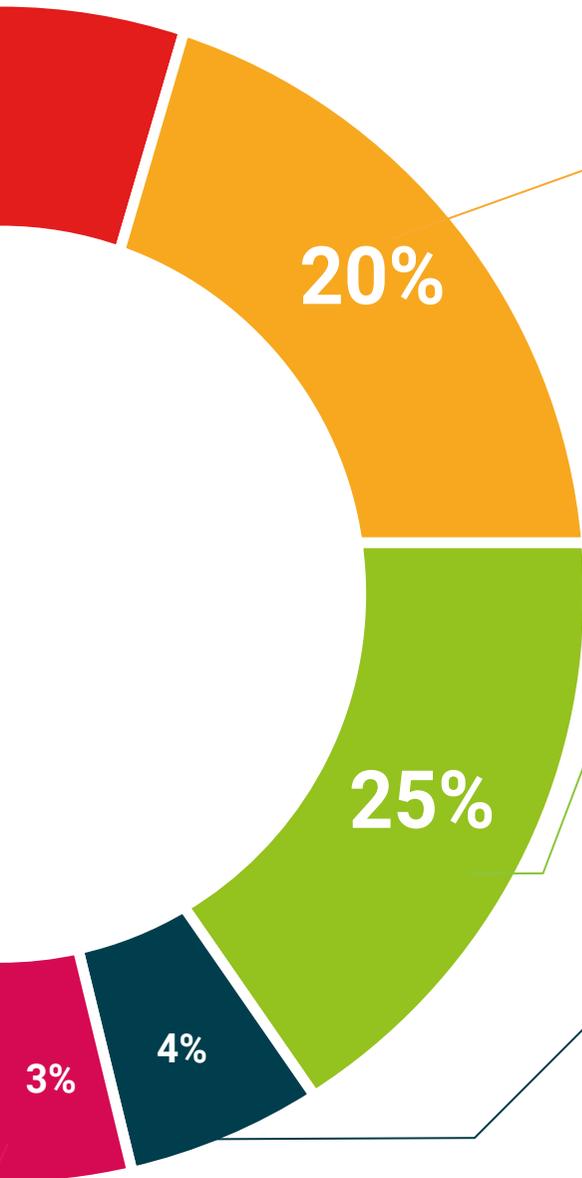
Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Titulación

La Especialización Profesional en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Especialización Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Especialización Profesional en Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento**

Modalidad: **Online**

Horas: **450**



salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente calidad
desarrollo web formación
aula virtual idioma instituciones



Especialización Profesional Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 450

Especialización Profesional

Formación de Equipos de Ventas de Alto Rendimiento