

Gestión de la fuerza de ventas

Información General

Fecha de inicio: 29/06/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

El vendedor profesional se enfrenta día a día con desafíos que se actualizan constantemente, cambian y lo fuerzan a adaptarse y desarrollar sus habilidades. Así, resulta primordial que la profesión de ventas centre su atención en el conocimiento de las herramientas necesarias para adaptarse y ser competitivo, a través de una visión multidisciplinaria del proceso de venta y el manejo de las relaciones interpersonales involucradas. La dirección de ventas consiste en el planeamiento, la dirección y el control de la fuerza de ventas. Es la encargada del reclutamiento, entrenamiento y supervisión de los vendedores, entre otras tareas. Debe basar sus acciones de organización y control en la sinergia entre los objetivos de la organización y las estrategias de marketing para consolidar una fuerza de ventas profesional y eficiente. En este curso, desarrollaremos los aspectos claves para una eficiente gestión de la fuerza de ventas. En conjunto con nuestros cursos "Profesional de ventas" y "Gestión del cliente", este curso conforma nuestro "Diplomado en ventas".

Objetivos Generales

Conocer las principales tareas a desarrollar por el director de ventas y ser capaz de orientar su desempeño hacia la organización eficiente del equipo de ventas.

Objetivos Específicos

- Profesionalizar su labor de dirección de ventas.
- Conocer y desarrollar capacidades y habilidades personales para una gestión de ventas eficiente.
- Conocer y aplicar las principales técnicas de motivación, evaluación y control de los equipos de venta.
- Comprender la importancia de los equipos de trabajo y sus características.
- Realizar correctamente los procesos de selección, formación y desarrollo del personal.

Destinatarios

- Comunidad en general que deseen adquirir conocimientos en marketing, ventas y gestión comercial.
- Emprendedores, desarrolladores, contratistas y cuentapropistas y que deseen adquirir conocimientos en gestión comercial.
- Directores de Empresas, Gerentes de venta y Supervisores de venta.
- Personas que se desempeñen en puestos comerciales o de ventas.

- Estudiantes principiantes y avanzados de cualquier carrera Universitaria.

Plan de Estudios

Módulo 1: Gestión de la fuerza de ventas

- La dirección de ventas
- Organización, evaluación y control de la fuerza de ventas
- Capacitación de la fuerza de ventas y trabajo en equipo
- Liderazgo, motivación y manejo de conflictos en el equipo
- Evaluación Final Integradora
- Recuperatorio de Evaluación Final Integradora

Bibliografía

- Torre, F. J. R. (2018). El Libro Rojo del Director Comercial: 33 Pasos Para El Perfeccionamiento Comercial de Las Empresas (2ª ed.). ., .: INDEPENDENTLY PUBLISHED.
- Rackham, N. (1988). SPIN Selling. ., USA: McGraw-Hill Education.
- Miller, R. B., Heiman, S. E., & Tuleja, T. (1986). La venta estratégica (Ed. rev.). Barcelona, España: McGraw-Hill Education.
- Facci, C. (1999). Gerenciamiento de la fuerza de ventas: formación, dirección y administración (2ª ed.). CABA, Argentina: Ugerman Editor.