

EX CURSOS TEN DE SIÓN 2016



FACULTAD
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS



SE
Secretaría de
Extensión



UNC
Universidad
Nacional
de Córdoba

GERENCIA DE VENTAS

PROGRAMA 2016

DOCENTES

Lic. Martín Iván Giorgis: Licenciado en Administración (UNC). Consultor en gestión comercial e instructor de ventas. Ha diseñado, dirigido e implementado programas de formación comercial y entrenamiento en ventas en importantes empresas nacionales e internacionales. Titular de la Cátedra Introducción a la Comercialización de la Universidad Católica de Córdoba y del Taller de Negociación - UCC. Está cursando el doctorado en Ciencias Empresariales con orientación en Administración - UNC.

Apasionado por las ventas y la familia.

Lic. Roberto Kerkebe Lama: Licenciado en Administración (UNC). Postgrado en Dirección y Gestión de PyMes y Cooperativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Santiago de Compostela, España. Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos. Ha dirigido e implementado numerosos programas de educación ejecutiva en importantes empresas nacionales e internacionales. Titular de la Cátedra Taller de Negociación de la Facultad de Ciencias Económicas (FACEA) - UCC.

Apasionado por la gestión y la familia.

Lic. Rodrigo Díaz: Licenciado en Administración (UNC). Postgrado en Psicología Empresarial y Organizacional, Universidad de Belgrano, Bs. As. Consultor en gestión estratégica comercial y de recursos humanos. Ha dirigido e implementado numerosos programas de educación ejecutiva en importantes empresas provinciales y nacionales. Jefe de Trabajos Prácticos de la Cátedra Taller de Negociación, FACEA-UCC. Adscripto de la cátedra Administración de las Operaciones de la Facultad de Cs. Es. - UNC. Cursando Especialización en Costos para la Gestión - UCC.

Apasionado por la gestión y la familia.



OBJETIVOS

- Transmitir conocimientos y principios que permitan el desarrollo de habilidades profesionales para gestionar actividades comerciales en mercados altamente inestables y competitivos
 - Implementar instrumentos de gestión concretos, de aplicación inmediata orientados a obtener resultados comerciales en un horizonte de corto plazo
 - Desarrollar enfoques que permitan prevenir errores, reducir la incertidumbre y mejorar la eficacia del área comercial
-
-

CONTENIDOS

Módulo I: Introducción a la Gestión de Ventas

Presentación de los objetivos del curso, contenidos, docentes y panelistas invitados. Presentación de los participantes. Alcance y utilidad de la propuesta metodológica. Cronogramas.

Módulo II: Los elementos clave de la Gestión de Ventas

Herramientas de diagnóstico de la situación actual de la gestión de ventas de una empresa. Los principales cambios del contexto comercial y su impacto en la gestión de ventas.

Módulo III: Gestión de los nuevos métodos y canales de venta

Qué es lo verdaderamente nuevo en técnicas de ventas. Métodos tradicionales vs. nuevos métodos de venta y su impacto real en la función comercial de la empresa. Venta telefónica. Venta multinivel. Venta domiciliaria. Outsourcing de ventas. ¿Cómo vender por internet?

Módulo IV: Conducción de equipos de venta

Cómo construir una cultura de equipo cohesionado y orientado a los desafíos. Conducción, Motivación y Liderazgo aplicado a los equipos de venta. Casos exitosos.

Módulo V: Marketing Lateral: el otro marketing

Por qué las herramientas tradicionales de marketing pierden eficacia. Las nuevas variables de marketing para pensar distinto. Técnicas de marketing lateral para desarrollar nuevas ofertas comerciales.

Módulo VI: Sistemas de recompensas

Tipos de sistemas de remuneraciones actuales. Ventajas y desventajas, Ideas para crear sistemas de retribuciones y salir del fijo más comisión. El crecimiento de los motivadores no económicos.

Módulo VII: Organización de un área comercial

Sistema de gestión de la rutina diaria. Cuotas de venta. Tamaño y administración de la fuerza de venta. Las herramientas de organización comercial y el impacto en la eficiencia. ¿Cómo medir la eficiencia de un equipo de ventas? Tableros de Control de Gestión: variables clave.

Módulo VIII: Negociación

El triple rol negociador del gerente de ventas. La Gerencia de Ventas y las negociaciones secuenciales. Cómo generar acuerdos y fortalecer relaciones.

METODOLOGÍA

- Exposición Teórica
 - Talleres de Trabajo
 - Prácticas de Laboratorio
 - Realización y Evaluación de Test
 - Casos
 - Dinámicas de grupo
 - Intercambio de experiencias personales
-
-

CERTIFICACIÓN

Se otorgará certificado de aprobación si el participante asiste como mínimo al 80% de los encuentros y aprueba la evaluación final del curso propuesta por el docente. Los certificados podrán ser retirados 15 días después de finalizado el curso, de lunes a viernes de 10 a 20 hs., en el plazo del año calendario siguiente a la finalización del cursado.

Informes e inscripciones

Secretaría de Extensión

Facultad de Ciencias Económicas (Subsuelo)- UNC

Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria - Córdoba

Tel: (0351) 4437300 int. 48593 / 48513

cursos@eco.unc.edu.ar

SEGUINOS EN:  ExtensionEconomicasUNC  @SecExtensionFCE