

Gerencia de Ventas

Cursos de Extensión 2012

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

2do. Semestre

PROGRAMA 2012

DOCENTES

Lic. en Adm. Martín Giorgis: Adscripto a la cátedra Calidad Estratégica Total. Facultad de Ciencias Económicas - UNC. Se desempeña como consultor en gestión comercial e instructor de ventas.

Lic. en Adm. Roberto Kerkebe Lama: Profesor Auxiliar de la cátedra Psicosociología de las Organizaciones. Facultad de Ciencias Económicas - UNC. Se desempeña como consultor en gestión estratégica comercial y recursos humanos.

Lic. en Adm. Rodrigo Díaz: Adscripto a la cátedra Administración de la Producción. Facultad de Ciencias Económicas - UNC.

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.

Cursos de Extensión 2012

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA

2do. Semestre

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.

Módulo IX: Los desafíos actuales de la Gerencia de Ventas

Panel de Expertos

Módulo X: Plenario Final

Presentación de las principales conclusiones y aprendizajes

METODOLOGÍA

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

CERTIFICACIÓN

Los certificados que se otorgan son de aprobación si el participante asiste como mínimo al 80% de los encuentros y aprueba la evaluación final del curso propuesta por el docente. Quienes sólo cumplan con el primer requisito, recibirán certificado de asistencia.

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

(Subsuelo) Facultad de Ciencias Económicas
Av. Valparaíso s/n - Ciudad Universitaria
Tel: 0351 4437344 / 4437300 int. 278
cursos@eco.unc.edu.ar
Lunes a Viernes de 10 a 19:30hs



1613 - 2013
400 AÑOS

www.secretariaextension.eco.unc.edu.ar



/ExtensionEconomicasUNC



@SecExtensionFCE