

Cursos de Extensión 2014

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA



CONDUCCIÓN, MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

PROGRAMA 2014

DOCENTES

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

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. 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.

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 otorgarán certificados 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 9 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) 443730 0 int. 48593 /48513
cursos@eco.unc.edu.ar

SEGUINOS EN:  ExtensionEconomicasUNC  @SecExtensionFCE