FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT0264
Nombre: Organización y control del equipo comercial
Duración: 15 horas
Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Aplicar métodos de evaluación y control en el desarrollo y ejecución de planes de venta y desempeño de los miembros del equipo comercial.

Contenidos:

1. Evaluación del desempeño comercial.

2. Las variables de control.

3. Los parámetros de control.

4. Los instrumentos de control.

5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial.

6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.