

MK412 ADMINISTRACIÓN Y PROCESO DE VENTAS

Características del curso:

El curso trata de la teoría y la práctica de la venta personal y como esta se usa por las organizaciones para lograr los objetivos económicos de la empresa y desarrollar una liga [partnership] de largo plazo con los clientes; el curso hace énfasis en la planeación, organización y control la fuerza de ventas y de las operaciones de ventas.

El curso busca:

Desarrollar en los estudiantes un sólido entendimiento de las actividades de la función de mercadotecnia más antigua y básica: Ventas.

Desarrollar un sólido cuerpo de conocimiento en torno a la administración de la fuerza de ventas, las operaciones propias de la venta y el manejo del proceso de ventas o arte de vender.

En cuanto a la administración de la fuerza de ventas el curso trata de su reclutamiento, selección, capacitación, motivación, remuneración y asignación de cuotas y la medición de su desempeño

En cuanto a las operaciones de ventas el curso se interesa por la planeación y control de ventas, abarcado problemas de potenciales, penetración de ventas, pronóstico, administración del territorio de ventas.

En cuanto al proceso de ventas, el curso abarca lo comprendido en la venta desde la prospectación de clientes potenciales hasta los procedimientos después del cierre de ventas.

Al término del curso se espera que el estudiante:

Conozca y aplique los distintos sistemas utilizados para la planeación de ventas; operar métodos para determinar potenciales de ventas, calcular pronóstico de ventas, cuotas de ventas, asignación de vendedores a los territorios, planear la cobertura de territorios [itinerarios] y establecer presupuestos de ventas.

Diseño un modelo de organización de ventas y la integración de las operaciones y función de ventas en un Manual de Ventas.

Construya: Procedimiento para una planeación estratégica de ventas tomando en cuenta la planeación de mercadotecnia y la planeación corporativa de la organización.

Elabore: Un plan de evaluación de ventas y las actividades de los vendedores.

Elabore: un sistema para auditar al departamento de ventas que incluya organización de ventas, rentabilidad, análisis de ventas, de costo, y desempeño de la gerencia y del equipo de ventas

Diseño: un programa de entrenamiento de vendedores

Construya: un plan de remuneraciones para vendedores

Aplique las técnicas del arte de vender, el proceso de ventas, en situaciones reales en el campo.

Elabore aplicaciones para demostrar el rendimiento de la inversión del presupuesto.

Solucione situaciones problemas de ventas en forma de casos, ejercicios y aplicaciones específicas.

