



# Taller: “Ventas: Operación, Ejecución, Administración e Inteligencia”

## Objetivo y Alcance

El objetivo de este taller es proporcionar las herramientas necesarias para realizar una venta efectiva e identificar el proceso adecuado para administrar la fuerza de ventas desde su reclutamiento, selección y entrenamiento.

Este taller está dirigido a aquellos/as ejecutivos/as cuya función se relaciona o tiene que ver con el proceso de administración de ventas, así como el reclutamiento y selección de la fuerza de venta.

## Duración

La duración del taller es de seis horas en dos sesiones de tres horas cada una en días diferentes.

## Descripción del Taller

Se presentan los siguientes temas:

1. Entendiendo el proceso de ventas
2. Los pasos básicos del proceso de ventas
3. El perfil de el/la vendedor/a exitoso/a
4. Reclutamiento de la fuerza de ventas
5. Capacitación y desarrollo de la fuerza de ventas
6. Administración de la fuerza de ventas



## Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con las técnicas y herramientas efectivas, misma que prepara **Bravado**. El expositor interactúa continuamente con los/as asistentes a manera de hacer más dinámico y ligero el taller.

## Requerimientos para el Taller

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectivo el taller:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes
- Pantalla y cañón para proyectar la presentación
- Micrófono de solapa inalámbrico para el expositor para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario