



CONTROL DE GESTIÓN COMERCIAL

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar competencias para controlar y gestionar procesos comerciales, utilizando indicadores, metas y herramientas de pipeline para mejorar el desempeño y los resultados de ventas.



Objetivos específicos

- Aplicar herramientas de planificación comercial para establecer metas, segmentar oportunidades y organizar eficientemente la gestión de ventas.
- Utilizar indicadores y herramientas de control para monitorear el pipeline, evaluar conversiones y detectar desviaciones comerciales.
- Analizar resultados comerciales para identificar brechas, priorizar oportunidades y definir acciones orientadas a mejorar la productividad y cumplimiento de ventas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Fundamentos Del Control De Gestión Comercial

Aprendizaje Esperado: Comprender los fundamentos del control comercial para mejorar resultados y decisiones.

Contenidos:

Conceptos de gestión comercial y su importancia en equipos de ventas
Objetivos comerciales, metas de ventas e indicadores clave de desempeño
Análisis de resultados comerciales y detección de desviaciones relevantes
Roles, responsabilidades y coordinación dentro del proceso comercial
Actividad Práctica: Analizar un caso comercial simple identificando objetivos, resultados obtenidos y principales desviaciones, utilizando información disponible en una planilla compartida durante la sesión online.

Módulo 2

Planificación Comercial Y Gestión De Metas
Aprendizaje Esperado: Aplicar herramientas de planificación comercial para establecer metas alcanzables y medibles.

Contenidos:

Definición de objetivos comerciales según productos, clientes y territorios
Segmentación de clientes y priorización de oportunidades comerciales
Construcción de metas individuales y grupales de ventas
Seguimiento de cumplimiento mediante indicadores comerciales periódicos
Actividad Práctica: Construir en línea una planificación comercial mensual para un equipo de ventas, definiendo metas por vendedor, segmentos prioritarios y criterios simples para monitorear avances.

Módulo 3

Gestión Y Control Del Pipeline Comercial
Aprendizaje Esperado: Gestionar el pipeline comercial para aumentar oportunidades y mejorar la conversión.

Contenidos:

Concepto de pipeline y etapas principales del proceso de ventas
Clasificación y priorización de oportunidades según potencial comercial
Control de oportunidades estancadas, perdidas y próximas acciones
Indicadores de pipeline, cobertura, conversión y velocidad comercial
Actividad Práctica: Trabajar sobre un pipeline simulado identificando oportunidades prioritarias, etapas críticas y negocios estancados, para definir acciones concretas de seguimiento y avanzar oportunidades durante una dinámica online.

Módulo 4

Indicadores Y Tableros De Control Comercial
Aprendizaje Esperado: Interpretar indicadores comerciales para detectar tendencias y tomar decisiones oportunas.

Contenidos:

Indicadores de ventas, cumplimiento, conversión y productividad comercial
Análisis de ticket promedio, margen y frecuencia de compra
Diseño de tableros para seguimiento de resultados comerciales
Interpretación de tendencias y comparación de resultados históricos
Actividad Práctica: Elaborar durante la sesión un tablero comercial básico utilizando datos simulados de ventas, interpretando indicadores y detectando oportunidades de mejora para la gestión del equipo.

Módulo 5

Análisis De Desempeño Y Gestión De La Fuerza De Ventas
Aprendizaje Esperado: Analizar desempeño comercial para identificar brechas y mejorar productividad del equipo.

Contenidos:

Evaluación del desempeño individual y colectivo de vendedores

y mucho más...

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl