Paraninfo

Organización de equipos de ventas 2.ª edición

Editorial: Paraninfo
Autor: MARIA CRISTINA ZUMEL JIMENEZ, AURORA MARTÍNEZ MARTÍNEZ
Clasificación: Ciclos Formativos > Comercio y Marketing
Tamaño: 21 x 27 cm.
Páginas: 194
ISBN 13: 9788413664781
ISBN 10: 8413664780
Precio sin IVA: $ 630.00 Mxn
Precio con IVA: $ 630.00 Mxn
Fecha publicacion: 02/03/2022

Sinopsis

El equipo de ventas trabaja para satisfacer las necesidades de los clientes proporcionando ventaja competitiva en toda actividad comercial.

Este libro desarrolla los contenidos del módulo profesional de **Organización de Equipos de Ventas,** del Ciclo Formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing.

Los principales temas que se abordan en la obra son los siguientes:

• Estructura organizativa, tamaño y características del equipo de ventas.
• Asignación de objetivos de los miembros del equipo comercial.
• Definición de planes de formación.
• Perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales.
• Diseño de un sistema de motivación y retribución del equipo comercial.
• Propuestas de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo comercial.
• Diseño del sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y actuación del equipo comercial.
• Definición y estructura del plan de ventas.

En esta nueva edición se han revisado y actualizado los contenidos teóricos, que se han ampliado con nuevas

actividades y casos prácticos para ayudar al alumnado a reforzar lo aprendido en cada unidad. Así mismo, se ha incluido una nueva unidad con la definición y estructura del plan de ventas.

Cristina Zumel Jiménez es licenciada en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Ha desarrollado su actividad profesional a lo largo de veinte años en la empresa privada, en el ámbito de la negociación y la logística internacionales. Actualmente es profesora de Formación Profesional en el Centro Integrado de Formación Profesional Carlos III de Cartagena, en la especialidad de Comercio y Marketing.

Aurora Martínez Martínez es profesora titular en el Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Politécnica de Cartagena. Antes de obtener el doctorado en Economía y Gestión de Empresas por la Universidad Politécnica de Cartagena, desarrolló su actividad profesional en el mundo de las finanzas y gestión de empresas, donde ha afrontado distintas responsabilidades en compañías de presencia tanto nacional como internacional. También ha participado en conferencias y publicado diversos libros y artículos.

Indice

1. Determinación de la estructura organizativa y del tamaño del equipo de ventas; **2.** Determinación de las características del equipo comercial; **3.** Asignación de objetivos a los miembros del equipo comercial; **4.** Definición de planes de formación I; **5.** Definición de planes de formación II: perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales; **6.** Diseño de un sistema de motivación y retribución del equipo comercial; **7.** Propuestas de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo comercial; **8.** Diseño del sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y actuación del equipo comercial; **9.** Definición y estructura del plan de ventas.

Comercial
ZONA CENTRO
Norma Amezola
Tf: 52 1 56 2575 0552
E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx
ZONA NORTE Y SUR
Nancy Ochoa
TF: 52 1 81 8362 1055
nancy.ochoa@paraninfo.mx
ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN
Guadalupe Gallegos
ventas@paraninfo.mx
52 5 52 4992 649