

Organización de Equipos de Venta

Duración del módulo



Distribución temporal y espacial

4 horas/semana

2 horas/día

Aula específica

Unidades de competencia

 **UC1001_3:** Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.

Aprenderás a:

- Determinar la estructura organizativa y el tamaño del equipo comercial, ajustándose a la estrategia, objetivos y presupuesto establecidos en el plan de ventas.
- Determinar las características del equipo comercial, describiendo los puestos de trabajo y el perfil de los vendedores o comerciales
- Planificar la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial, aplicando técnicas de organización y gestión comercial.
- Definir planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales, cumpliendo los objetivos y requerimientos establecidos.
- Diseñar un sistema de motivación y remuneración de los vendedores, teniendo en cuenta los objetivos de ventas, el presupuesto, los valores y la identidad corporativa de la empresa.
- Proponer acciones para la gestión de situaciones conflictivas en el equipo de comerciales, aplicando técnicas de negociación y resolución de conflictos.
- Diseñar el sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y la actuación del equipo comercial, proponiendo en su caso, las medidas correctoras oportunas.

Esquema de contenidos:

1. Diseño de distribución y organización de un espacio comercial.

Metodología:

- Realización de actividades individuales y/o en grupo.
- Puesta en común de los problemas

2. Selección de los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación.
 3. Elaboración de proyectos de implantación de espacios comerciales.
 4. Criterios de composición y montaje de escaparates.
 5. Diseño de distintos tipos de escaparate.
 6. Organización del montaje del escaparate comercial.
- Documentación de los casos prácticos realizados.



Evaluación y calificación:

- Se hacen una o varias pruebas específicas cada trimestre.
- Se valora la participación en clase.
- Se valoran las actividades de aprendizaje realizadas en el aula.
- Se valoran los proyectos.

La calificación global es una ponderación de la puntuación obtenida en los apartados anteriores.