



S&C Chile
CAPACITACIONES



**PROGRAMA DEL CURSO DE:
SUPERVISOR DE VENTAS**

Programa del Curso

- **MÓDULO 1 : INTRODUCCIÓN.**

- 1.1 ¿Qué es la supervisión de ventas?
- 1.2 ¿Cuál es la importancia de la supervisión de ventas?
- 1.3 5 consejos para supervisar las ventas de tu equipo.
- 1.4 ¿Qué es un supervisor de ventas?
- 1.5 Competencias y perfil de un supervisor de ventas.
- 1.6 Funciones de un supervisor de ventas.
- 1.7 Habilidades de un supervisor de ventas.
- 1.8 Indicadores de supervisión de ventas.
- Documento complementario Módulo 1.

- **MÓDULO 2: MOTIVACIÓN DE LA FUERZA DE VENTA.**

- 2.1 Motivación de la fuerza de ventas.
- 2.2 Motivación.
- Documento complementario Módulo 2.

- **MÓDULO 3: CONTROL Y SUPERVISIÓN DEL EQUIPO DE VENDEDORES.**

- Introducción.
- 3.1 Trabajos administrativos.
- 3.2 Establecimiento de objetivos.
- 3.3 Herramientas de control y apoyo.
- 3.4 Informe diario, report.
- 3.5 Notas de gastos.
- 3.6 Informe mensual.
- 3.7 Las reuniones de trabajo.

- **MÓDULO 4: LIDERAZGO Y SUPERVISIÓN DE VENTAS.**

- 4.1 Liderazgo.
- 4.2 Cualidades de un gran líder.
- 4.3 Supervisión de ventas.
- 4.4 Objetivos del puesto.
- 4.5 ¿Qué espera la empresa de un supervisor de ventas?
- 4.6 Tipos de supervisión.

**PROGRAMA DEL CURSO DE:
SUPERVISOR DE VENTAS**