

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Nombre del curso:** Organización y control del equipo comercial

**Duración:** 15h

**Modalidad:** Online

### Objetivo

- Aplicar métodos de evaluación y control en el desarrollo y ejecución de planes de venta y desempeño de los miembros del equipo comercial.

### Contenido

1. Evaluación del desempeño comercial.
2. Las variables de control.
3. Los parámetros de control.
4. Los instrumentos de control.
5. Análisis y evaluación del desempeño de los miembros del equipo comercial.
6. Evaluación general del plan de ventas llevado a cabo y de la satisfacción del cliente.