

# Paraninfo

## Organización de equipos de ventas 2.<sup>a</sup> 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:** 23,99 Eur

**Precio con IVA:** 24,95 Eur

**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.

## Índice

**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.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal, 56 (Utopicus). Oficina 217. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax

info@paraninfo.es www.paraninfo.es