
EXTRACTO DEL ÍNDICE DE CONTENIDO

PARTE I

INTRODUCCIÓN A LA ADMINISTRACIÓN DE UN EQUIPO DE VENTAS, 3

1. El ámbito de la administración de un equipo de ventas, 6
2. Administración estratégica de un equipo de ventas, 30

PARTE II

ORGANIZACIÓN, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL, Y FORMACIÓN DE UN EQUIPO DE VENTAS, 51

3. Organización de un equipo de ventas, 52
4. Elaboración del perfil y captación de vendedores, 88
5. Selección de solicitantes, 125
6. Contratación y socialización de los nuevos vendedores, 152
7. Desarrollo y ejecución de un programa de formación en ventas, 172

APÉNDICE A

EL PROCESO DE VENTA PERSONAL, 200

PARTE III

DIRECCIÓN DE LAS OPERACIONES DE UN EQUIPO DE VENTAS, 211

8. Motivación de un equipo de ventas, 212
9. Compensación del equipo de ventas, 238

10. Gastos y transporte del equipo de ventas, 273

11. Liderazgo y supervisión de un equipo de ventas, 296

12. La moral del equipo de ventas, 319

PARTE IV

PLANIFICACIÓN DE VENTAS, 345

13. Estimación del potencial de marketing y previsión de las ventas, 346
14. Elaboración de los presupuestos del departamento de ventas, 376
15. Territorios de ventas, 391
16. Cuotas de ventas, 415

PARTE V

VALORACIÓN DEL RENDIMIENTO DE VENTAS, 435

17. Análisis del volumen de ventas, 436
18. Análisis del costo y rentabilidad del marketing, 453
19. Valoración del rendimiento individual de ventas, 474
20. Responsabilidades éticas y legales de los directores de ventas, 498

APÉNDICE B

CARRERAS EN DIRECCIÓN DE VENTAS, 518

ÍNDICE 529