ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Organización y Dirección de Equipos Comerciales: Rutas, Objetivos, Incentivos y Seguimiento

2 ECTS | 50 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Adquiere las herramientas necesarias para liderar equipos de ventas con eficacia y visión estratégica. En ICUFOR te preparamos para asumir responsabilidades de dirección comercial, dotándote de metodologías actualizadas que te permitirán optimizar el rendimiento de tu fuerza de ventas y alcanzar resultados sostenibles en entornos competitivos.

A lo largo de esta formación, profundizarás en los modelos organizativos de equipos comerciales, el diseño de rutas eficientes y la planificación territorial. Aprenderás a establecer objetivos alineados con la estrategia empresarial, dominar sistemas de incentivos que impulsen la motivación y aplicar técnicas de seguimiento mediante indicadores clave y herramientas CRM. Nuestra metodología online te ofrece flexibilidad total para compaginar tu aprendizaje con tu actividad profesional.

Duración
50 horas

Créditos
2 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender el papel estratégico de la dirección comercial, identificando los modelos organizativos y los criterios de dimensionamiento más adecuados para configurar una fuerza de ventas competitiva.

Diseñar rutas y territorios comerciales eficientes, aplicando modelos de zonificación, algoritmos de optimización de recorridos y criterios de priorización de visitas según el valor estratégico de cada cliente.

Definir objetivos comerciales alineados con la estrategia corporativa, formulando metas cuantitativas y cualitativas conforme a los criterios SMART y desplegándolas en cascada hasta el nivel individual.

Implementar procesos de seguimiento y control del rendimiento comercial, seleccionando indicadores clave de actividad, resultados y calidad relacional, y empleando CRM, cuadros de mando y analítica avanzada para la toma de decisiones.

Dominar las técnicas de selección, desarrollo y liderazgo del talento comercial, diferenciando los perfiles, competencias y estilos de gestión requeridos en cada rol del equipo de ventas.

Utilizar herramientas tecnológicas de planificación territorial y gestión de la actividad comercial, integrando sistemas de información geográfica, software de geolocalización y canales digitales en la operativa diaria.

Elaborar sistemas de remuneración e incentivos justos y sostenibles, distinguiendo entre comisiones, bonificaciones y reconocimientos no monetarios, y anticipando errores frecuentes y efectos perversos en su implantación.

Desarrollar competencias para la evaluación del desempeño y la gestión del talento, diseñando planes de acción correctivos, itinerarios de carrera y estrategias de retención del equipo comercial.

Temario

01 Fundamentos de la organización y dirección de equipos comerciales

1.1. El papel estratégico de la dirección comercial en la empresa contemporánea
1.2. Modelos organizativos de la fuerza de ventas según criterios estratégicos
1.3. Dimensionamiento óptimo del equipo comercial
1.4. Perfiles profesionales, selección y desarrollo del talento comercial
1.5. Estilos de liderazgo y gestión de la motivación en entornos comerciales

02 Diseño, planificación y optimización de rutas y territorios comerciales

2.1. Fundamentos de la planificación territorial y la zonificación comercial
2.2. Métodos y técnicas para el diseño de rutas comerciales eficientes
2.3. Gestión del tiempo y planificación de la actividad comercial diaria
2.4. Herramientas tecnológicas para la gestión de rutas y territorios
2.5. Integración de la venta presencial y los canales digitales en la planificación territorial
2.6. Evaluación periódica y reajuste de rutas y asignaciones territoriales

Temario

03 Fijación de objetivos comerciales y diseño de sistemas de incentivos

3.1. Marco estratégico para la definición de objetivos comerciales
3.2. Tipología y formulación de objetivos comerciales
3.3. Métodos para la asignación de cuotas de venta a la fuerza comercial
3.4. Fundamentos de los sistemas de remuneración e incentivos comerciales
3.5. Modelos y estructuras de incentivos para equipos de ventas
3.6. Diseño e implantación de planes de incentivos eficaces y sostenibles
3.7. Errores frecuentes, efectos perversos y mecanismos de corrección en los sistemas de incentivos
3.8. Consideraciones legales y fiscales de la retribución variable en el ámbito comercial

Temario

04 Seguimiento, control y evaluación del rendimiento del equipo comercial

4.1. El proceso de seguimiento comercial como herramienta estratégica de dirección
4.2. Indicadores clave de rendimiento (KPI) en la gestión de equipos de ventas
4.3. Herramientas y sistemas tecnológicos para el seguimiento de la actividad comercial
4.4. Reuniones de seguimiento y acompañamiento comercial en campo
4.5. Análisis de desviaciones y diseño de planes de acción correctivos
4.6. Evaluación formal del desempeño y gestión del talento comercial

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 2 créditos ECTS y 50 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.


EUNEIZ

El Rector de Universidad EUNEIZ

considerando que, conforme a la legislación y normativa universitaria vigente,

con nº de identificación , ha superado los estudios correspondientes y conforme a lo dispuesto en la legislación vigente, a las Normas de Organización y Funcionamiento de Universidad EUNEIZ, en colaboración con expide el presente título de

dirigido a Enfermería, realizado entre el 05 de abril de 2023 y el 31 de mayo de 2023, con una asignación de 375 horas (15 créditos ECTS), por haber acreditado convenientemente los requisitos exigidos por la normativa vigente aplicable.

Dado en Vitoria-Gasteiz, a 31 de mayo de 2023

La interesada

El Rector
(Por asignación R.R. de 01/04/23)

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Nº Registro: 4250

Director del Centro de Extensión Universitaria

Titulación Propia de Universidad EUNEIZ

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

