**Carrera:** Martillero y Corredor Público e Inmobiliario (Plan 2015)

**Modalidad:** Presencial

**Código:** MAR - 004

**Asignatura:** Dirección De Fuerza De Venta

**Carga Horaria:** 4 horas semanales

**Duración:** Semestral

**Perfil buscado:** Disponibilidad horaria a la tarde.

**Contenidos Mínimos:** Función y rol de la dirección de Ventas. El pronóstico de venta, la cuota y la formación de objetivos de Venta. Dirección de Fuerza de Venta. Zonificación y territorio. Asignación de fuerza de venta. Supervisión de Venta. Capacitación y Desarrollo, Remuneraciones e incentivos. Tecnologías para la tarea de venta. Sistemas de control de desempeño.