

EXCELENCIA EN LA GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

OBJETIVOS:

Esta acción formativa capacitará a los alumnos para orientar al su equipo comercial hacia una política de resultados. A crear climas emocionales y ambientes de trabajo que favorezcan el rendimientos del equipo comercial y a liderar equipos a través de la misión y valores de la compañía.

CONTENIDOS:

1. LA MENTALIDAD DE TALENTO EN EL DEPARTAMENTO COMERCIAL
2. LA GESTIÓN POR COMPETENCIAS EN EL DEPARTAMENTO COMERCIAL
3. EL LIDER
4. EL EQUIPO COMERCIAL
5. DESARROLLANDO EL EQUIPO DE VENTAS
6. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS
7. LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS