

LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS



SKU: CT0261

Horas: 15

CONTENIDO

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
 - 1.1. La filosofía de dirección de la empresa.
 - 1.2. Cultura empresarial.
 - 1.3. El jefe del equipo y sus habilidades directivas.
2. Estilos de mando y liderazgo.
 - 2.1. Directivo.
 - 2.2. Participativo.
 - 2.3. Delegativo.
 - 2.4. Transformacional.
 - 2.5. Transaccional.
3. Las funciones del líder.
 - 3.1. Crear y mantener motivado al equipo.
 - 3.2. Comunicarse con él.
 - 3.3. Motivar y liderar.
 - 3.4. Formar y corregir.
 - 3.5. Planificar y controlar.
4. La motivación y reanimación del equipo comercial.
 - 4.1. Definiciones.
 - 4.2. Principales teorías de motivación.
 - 4.3. Diagnóstico de factores motivacionales.
 - 4.4. Un plan de motivación para vendedores.
5. El líder como mentor.
 - 5.1. El valor del ejemplo: habilidades y competencias del líder.
 - 5.2. La comunicación con el equipo.
 - 5.3. La prevención de conflictos.