



LIDERAZGO PARA EL EQUIPO DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Este curso busca mejorar las capacidades de liderazgo en el ámbito comercial, enfocándose en la planificación estratégica y el manejo efectivo de equipos de ventas.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades de liderazgo efectivas en el entorno comercial.
- Aprender técnicas de planificación estratégica para equipos de ventas.
- Mejorar la gestión y motivación de equipos de ventas para alcanzar metas.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción Al Liderazgo Comercial

- Definición de liderazgo en ventas
- Diferencias entre liderazgo y gestión
- Características de un líder eficaz
- Importancia del liderazgo en ventas

Módulo 2: Habilidades Clave Del Líder

- Comunicación efectiva en ventas
- Resolución de conflictos en el equipo
- Toma de decisiones bajo presión
- Delegación de tareas y responsabilidades

- Evaluación teórica módulos 1 y 2

Módulo 3: Planificación Estratégica

- Definición de objetivos comerciales
- Análisis de mercado y competencia
- Estrategias de crecimiento en ventas
- Monitoreo y evaluación de resultados
- Ajuste de estrategias según resultados
- Taller práctico

Módulo 4: Manejo De Equipos De Ventas

- Selección y reclutamiento de talento

- Capacitación y desarrollo de equipo
- Motivación y retención de personal
- Evaluación de desempeño del equipo
- Dinámicas de equipo y cohesión

Módulo 5: Ética Y Responsabilidad

- Principios éticos en liderazgo
- Responsabilidad social en ventas
- Gestión de la diversidad en equipos
- Liderazgo inclusivo y equitativo
- Casos de estudio en ética comercial
- Evaluación final

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl