

## ESPECIALISTA EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES



**Área:** General  
**Modalidad:** Teleformación  
**Duración:** 200 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

- Conocer la naturaleza del equipo de ventas.
- Ejercer liderazgo en el equipo comercial.
- Aplicar técnicas para motivar al equipo de ventas.
- Conocer las técnicas de comunicación en la venta.

### CONTENIDOS

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA NATURALEZA DEL EQUIPO DE VENTAS

El vendedor

Tipología de vendedores

Propiedades del buen vendedor

Éxito en las ventas

Actividades del vendedor

Psicología aplicada a la venta

Recomendaciones para mejorar la comunicación

Actitud y comunicación no verbal

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJECUCIÓN DE LIDERAZGO EN EL EQUIPO COMERCIAL

Gestión vs liderazgo

El líder de equipos

Liderazgo desde la planificación comercial

Liderazgo desde la negociación con los clientes

Coaching de ventas

Modelos de gestión de equipos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EQUIPOS COMERCIALES COMPETITIVOS

Selección de personal

La heterogeneidad del grupo

Tipos de equipos

Cohesión y comunicación en el equipo

Determinación de roles dentro del equipo de ventas

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS PARA MOTIVAR AL EQUIPO DE VENTAS

Motivación personal del equipo de ventas

Teorías de la motivación

Técnicas de motivación

Satisfacción en el trabajo

Motivaciones económicas

Motivación a largo plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA NEGOCIACIÓN

Introducción a la negociación

Los procesos de negociación

Tipología de las negociaciones

Las conductas de los buenos negociadores

Fases de la negociación

Estrategias de negociación

Tácticas de negociación

Elementos prácticos de negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA COMUNICACIÓN EN LA VENTA

Introducción

Defectos del emisor

Defectos del receptor

Leyes de la Comunicación

Principios de la Comunicación

El proceso de comunicación

Mensajes que facilitan el diálogo

La retroalimentación

Ruidos y barreras en la comunicación

Superación de las barreras en la comunicación

La expresión oral en la venta

Cómo llevar a cabo la expresión oral en la venta

La expresión escrita en la venta

Las veinte sugerencias para la comunicación escrita

La escucha en la venta

Como mejorar la capacidad de escuchar

Tipos de Preguntas

La comunicación no verbal

Emitiendo señales, creando impresiones

Los principales componentes no verbales

La asertividad

Tipos de personas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS CALL CENTERS

Factores de la comunicación comercial

Procesos para mejorar la comunicación

Comunicación interna

Dispositivos de Información

Habilidades sociales y protocolo comercial

La comunicación verbal

Comunicación no verbal

La Comunicación Escrita

Técnicas y procesos de negociación

Bases fundamentales de los procesos de negociación

Las conductas de los buenos/as negociadores/as

Estrategias y tácticas en la negociación

Fases de la negociación

Los Call Centers

La atención al cliente/a en el siglo XXI