

COACHIN Y LIDERAZGO EN VENTAS II



Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 5 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

Los contenidos ofrecidos en el curso/entrenamiento COACHING CON VENTAS, tienen el objetivo de ayudar a nuestros clientes a potenciar sus recursos para aumentar resultados en sus ventas.

CONTENIDOS

1. El puesto de gerente de ventas
Funciones, responsabilidades y competencias del puesto de jefe de ventas
2. Liderazgo del equipo de ventas
Fuentes de autoridad e influencia del mando de ventas
Estilos y actividades de liderazgo del jefe de ventas
3. Motivación del equipo de ventas
Factores motivacionales del comercial
Cómo motivar
Jefe de Ventas como motivador de su equipo
4. Formación y desarrollo del vendedor
Detección de necesidades de formación del equipo de venta
Cuándo, cómo, en qué formar. Visita conjunta con el comercial
5. Creación de equipo
Crear equipo de venta
Fomentar iniciativa y creatividad en el equipo
6. Planificación y control del equipo de venta
Organización de la zona del comercial
Gestión del tiempo del comercial
Gestión eficaz del tiempo del jefe de ventas