

Liderazgo comercial

Desarrollar equipos comerciales altamente efectivos

<p>Reto</p>	<ul style="list-style-type: none"> • No se tiene un equipo comercial alineado, comprometido y motivado para lograr los resultados • Hay mucha rotación en el equipo comercial que hace que los conocimientos y habilidades migren fuera de la organización • El equipo comercial no se mantiene • No se conocen en detalle las habilidades de cada vendedor • No se desarrolla al equipo comercial 		
<p>Beneficio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Equipo comercial con las habilidades necesarias para alcanzar los resultados sostenibles en el tiempo • Equipo comercial motivado • Reducción del impacto de la rotación de la fuerza comercial 		
<p>Contenido</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo comercial <ul style="list-style-type: none"> • Autoconocimiento • Gestión del equipo 2. Desarrollo del equipo <ul style="list-style-type: none"> • Definición de perfil • Definición del plan de desarrollo <ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo situacional • Identificación de brechas en las habilidades • Desarrollo del equipo 		
<p>Duración</p>	<p>8 horas (un día)</p>	<p>Audiencia</p>	<p>Directores comerciales</p>
<p>Qué reciben los participantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Manual del participante con ejercicios • Guía de bolsillo • Acompañamiento en la aplicación • Acceso a material de soporte a través de la página web 		
<p>Competencias que desarrolla</p>	<p>Liderazgo, trabajo en equipo, orientación a resultados, desarrollo de otros</p>		

Otros talleres de interés:

- Planeación y organización
- Asegurando la venta
- Aseguramiento de resultados
- Influencia comercial
- Construcción de las relaciones efectivas en las ventas

