

DESCRIPCIÓN

Objetivos del curso:

- Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 20 h / Duración Recomendada: 3 semanas



Titulación Otorgada

Liderazgo del equipo de ventas



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 20 h / Duración
Recomendada: 3 semanas



Titulación Otorgada

Liderazgo del equipo de ventas



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por


International Dynamic Advisors

TEMARIO

Tema 1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.

- La filosofía de la dirección de la empresa
- Cultura empresarial
- El jefe del equipo y sus habilidades directivas

Tema 2. Estilos de mando y liderazgo.

- Directivo
- Participativo
- Delegativo
- Transformacional
- Transaccional

Tema 3. Las funciones del líder.

- Crear y mantener motivado al equipo
- Comunicarse con él
- Motivar y liderar
- Formar y corregir
- Planificar y controlar

Tema 4. La motivación y reanimación del equipo comercial.

- Definiciones
- Principales teorías de motivación
- Diagnóstico de factores motivacionales
- Un plan de motivación para vendedores

Tema 5. El líder como mentor.

- El valor del ejemplo: habilidades y competencias del líder
- La comunicación con el equipo
- La prevención de conflictos