



Liderazgo del equipo de ventas

Sku: CT0261

Horas: 13

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales. 1.1. La filosofía de dirección de la empresa. 1.2. Cultura empresarial. 1.3. El jefe del equipo y sus habilidades directivas. 2. Estilos de mando y liderazgo. 2.1. Directivo. 2.2. Participativo. 2.3. Delegativo. 2.4. Transformacional. 2.5. Transaccional. 3. Las funciones del líder. 3.1. Crear y mantener motivado al equipo. 3.2. Comunicarse con él. 3.3. Motivar y liderar. 3.4. Formar y corregir. 3.5. Planificar y controlar. 4. La motivación y reanimación del equipo comercial. 4.1. Definiciones. 4.2. Principales teorías de motivación. 4.3. Diagnóstico de factores motivacionales. 4.4. Un plan de motivación para vendedores. 5. El líder como mentor. 5.1. El valor del ejemplo: habilidades y competencias del líder. 5.2. La comunicación con el equipo. 5.3. La prevención de conflictos.