
Curso:
Gerente de Ventas

Objetivo: Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de dirigir y dinamizar a un grupo de vendedores, con la finalidad de lograr resultados en el incremento de las ventas.

Dirigido a: Gerentes y supervisores del área de ventas. Personal con responsabilidades Supervisorías.

Contenido:

- Valorar la importancia que tiene el fenómeno del cambio en nuestra época, en las organizaciones, en nosotros mismos y en nuestra actitud como líderes de vendedores.
- Identificar el significado de influir.
- Las características de un líder efectivo.
- Los diez principios de trabajo en equipo.
- Diferenciar y relacionar la autoridad y el poder.
- Poder aplicable en las relaciones interpersonales con los vendedores.
- Identificar las barreras de comunicación de los vendedores.
- Relaciones interpersonales.
- Estilos de liderazgo situacional.
- Los principios y técnicas de motivación, que provoquen el compromiso de los vendedores.

Duración: 16 Horas
