

## **GESTIÓN DE EQUIPO DE VENTAS**

**OBJETIVO:** Brindar técnicas para crear un trabajo en equipo, totalmente integrado y orientado al logro de los objetivos empresariales, apoyados por la práctica de un liderazgo efectivo.

**TEMARIO:**

**1. Planificación**

- *Objetivo empresarial*
- *Visión y misión empresarial*
- *Plan de contingencia*
- *Compromiso dinámico*
- *La creatividad*
- *El cliente interno*

**2. Liderazgo**

- *Características del liderazgo*
- *Principios del trabajo en equipo*
- *Comunicación efectiva*
- *Motivación*
- *Orgullo empresarial*
- *Objetivos comunes*

**3. Coaching y Empowerment**

- *Aplicación práctica*
- *Aprendizaje continuo*
- *La confianza*
- *Creación de grupos autodirigidos*
- *El benchmarking*
- *El mentoring*

**4. Servicio al cliente**

- *Fidelización*
- *Calidad de servicio*
- *La venta centrada en el cliente*
- *Análisis del cliente*
- *Factores que influyen en el comportamiento*
- *Generar negocios de mutuo beneficio*

**5. Principios de marketing**

- *Importancia de su aplicación*
- *Integración con la actividad comercial*
- *La importancia de la información*
- *Satisfacer y crear necesidades*
- *Manejo de estrategias de mercado*
- *Generación de un Decálogo*

**DURACIÓN:** 12 horas