

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

→ Cómo desarrollar habilidades y competencias para crear, liderar, motivar y formar equipos de ventas cohesionados y efectivos.

ARGENTINA

(54) 1159839543

BOLÍVIA

(591) 22427186

(591) 70695490

COLOMBIA

(57) 15085369

CHILE

(56) 225708571

COSTA RICA

(34) 932721366

EL SALVADOR

(503) 21366505

MÉXICO

(52) 5546319899

PERÚ

(51) 17007907

PANAMÁ

(507) 8513

PUERTO RICO

(1) 7879457491

REPÚBLICA DOMINICANA

(1) 8299566921

URUGUAY

(34) 932721366

VENEZUELA

(34) 932721366

Llamada Whatsapp

 (34) 601615098




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es

america.iniciativasempresariales.com

ARGENTINA - BOLÍVIA - COLOMBIA - COSTA RICA - CHILE - EL SALVADOR - MÉXICO
PANAMÁ - PERÚ - PUERTO RICO - REPÚBLICA DOMINICANA - URUGUAY - VENEZUELA - ESPAÑA



Presentación

En momentos como el actual de gran incertidumbre económica, se hace imprescindible entrenar a los equipos comerciales para que consigan sacar el máximo partido a su gestión.

La motivación es una habilidad fundamental que deben trabajar todos los responsables comerciales no sólo para saber formar, dirigir y motivar a equipos comerciales de alto rendimiento capaces de involucrarse en los objetivos planteados por la organización, sino también para saber dirigirse y motivarse a ellos mismos.

Se enfrentan, por tanto, a una doble tarea. Por un lado, estar lo suficientemente motivados para poder llevar a cabo ese trabajo y, por otro, saber qué es lo que motiva a cada uno de sus colaboradores para poder sacar lo mejor de ellos.

El objetivo de este curso es el de proporcionar a todos los alumnos las actividades clave a realizar por un responsable comercial así como diferentes estrategias que le permitirán gestionar de forma eficaz a su equipo comercial.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

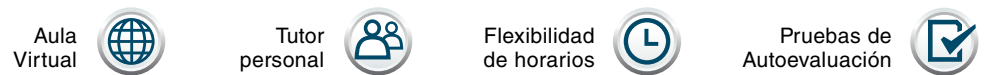
- La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 7 módulos de formación práctica de que consta el curso Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas del liderazgo y la motivación de equipos comerciales.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes al liderazgo y la motivación de equipos comerciales.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuál es el enfoque necesario para liderar a un equipo comercial.
- Qué debemos hacer para conseguir que nuestro equipo comercial asuma responsabilidades.
- Cuáles son las actividades clave a realizar por el responsable comercial.
- Cómo se organiza un equipo de ventas de alto rendimiento.
- Cómo potenciar sus habilidades de comunicación comercial para reforzar su imagen como líder del equipo.
- Qué conflictos surgen con el equipo comercial en contextos difíciles y cómo manejarlos.
- Cómo detectar y analizar las causas y elementos que producen desmotivación en el equipo.
- Cómo debe un responsable comercial evaluar a cada miembro de su equipo de ventas.
- Cuáles son los 5 estilos básicos de dirección.
- Cuáles son las diferencias entre motivación, implicación y rendimiento.
- Cómo crear y liderar un equipo de ventas motivado y comprometido con la empresa.
- Cómo actuar con un miembro del equipo que no responde.
- Cómo mejorar el rendimiento y compromiso de nuestro equipo de ventas a partir de una comunicación eficaz.
- Cómo resolver situaciones conflictivas en los equipos de ventas.
- Cómo aplicar el estilo de liderazgo a cada situación.

No se pueden lograr buenos resultados de ventas con personas desmotivadas y sin un liderazgo claro.

Dirigido a:

Directores Comerciales, Delegados Comerciales, Jefes de Ventas y, en general, a todas aquellas personas que tengan a su mando equipos comerciales o que quieran prepararse para hacerlo.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Etapas de una carrera directiva

4 horas

Tras una breve introducción, se describen las diferentes etapas de una carrera directiva así como una aproximación a lo que es el trabajo del líder de un equipo de ventas.

1.1. Introducción.

1.2. Etapas de una carrera directiva:

1.2.1. Fase aterrizaje.

1.2.2. Fase “técnica”.

1.2.3. Fase directiva.

1.2.4. Fase Liderazgo.

1.2.5. Resumen y conclusión.

1.3. ¿Cuál es el trabajo del líder de un equipo de ventas?

→ MÓDULO 2. La motivación del líder: su origen y su impacto en el equipo de ventas

10 horas

El objetivo de este módulo es dar herramientas al líder de un equipo de ventas para que sea capaz de mantenerse altamente motivado ante cualquier circunstancia: el propósito, la competencia y el sentido de desafío.

2.1. Por qué liderar y motivar personas:

2.1.1. Cómo puedo dotar de “sentido” mi trabajo de líder y motivador.

2.2. Ser competente como líder y motivador:

2.2.1. Qué hacer para conseguir resultados: descubrir y potenciar mis talentos y formarme.

2.3. Monitorizar el “reto”:

2.3.1. El papel de los objetivos en la generación de “flujo”.

Contenido del curso

→ MÓDULO 3. La motivación del vendedor

22 horas

Puesto que mantener motivados a los vendedores de un equipo de ventas es esencial para su rendimiento, en este módulo se analizan las posibilidades que ofrece cada elemento motivador.

3.1. Los motivadores clásicos. Cuáles son y cómo gestionarlos:

- 3.1.1. Los resultados logrados.
- 3.1.2. El reconocimiento obtenido.
- 3.1.3. Disfrutar del proceso de vender.
- 3.1.4. Percibir la propia responsabilidad.
- 3.1.5. El potencial de promoción.
- 3.1.6. Oportunidad de crecer como persona y como profesional.
- 3.1.7. El contexto de trabajo y la vida privada del vendedor.
- 3.1.8. El tiempo del vendedor para la familia como factor motivador.
- 3.1.9. La retribución.
- 3.1.10. Las relaciones profesionales y la cohesión del equipo.
- 3.1.11. Cómo manejar un conflicto en un equipo de trabajo.

3.2. Motivadores avanzados para vendedores con mucho poder de decisión:

- 3.2.1. El propósito del equipo de ventas.
- 3.2.2. La competencia o “saber hacer” del equipo de ventas.
- 3.2.3. La autonomía.

3.3. Conocer el perfil motivacional del vendedor:

- 3.3.1. Motivos extrínsecos: la atracción exagerada por el dinero.
- 3.3.2. Motivos intrínsecos.
- 3.3.3. Motivos trascendentes.

3.4. Dar ejemplo como líder para motivar.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 4. Liderar versus dirigir

22 horas

Se trata de situarse dentro de los diversos estilos de dirección, analizar cómo gestionar el contrato psicológico que se establece entre el líder y el vendedor, ahondar sobre este elemento clave del liderazgo que es la comunicación en sus diversas modalidades y encontrar una respuesta concluyente respecto al propio potencial como líder.

4.1. Los 5 estilos básicos de dirección.

4.2. ¿Qué clase de directivo soy yo?

4.2.1. ¿Soy motivador como líder?

4.3. La flexibilidad.

4.4. El contrato psicológico jefe-subordinado:

4.4.1. ¿Y en qué consiste delegar bien?

4.4.2. Medir la ejecución del equipo de ventas:

4.4.2.1. La entrevista de evaluación.

4.4.2.2. En busca de una relación productiva jefe-subordinado.

4.4.3. La importancia del proceso de comunicación:

4.4.3.1. La escucha está en la base del proceso.

4.4.3.2. Aprender a escuchar.

4.4.3.3. La asertividad.

4.4.3.4. Aprender a ser asertivo.

4.4.3.5. Los 5 estilos de comunicación de Thomas & Killman.

4.4.3.6. Una breve mención a la comunicación “evasiva” y a la comunicación “colaborativa”.

4.4.3.7. Impedimentos en la recepción de un mensaje.

4.4.3.8. La interacción personal y el éxito como líder de un equipo de ventas.

4.5. Cómo comunicarse con eficacia ante un público numeroso: el lenguaje no verbal.

4.6. ¿Un líder nace o se hace?

4.6.1. El perfil convencional del líder:

4.6.1.1. La inteligencia del líder.

4.6.1.2. La actitud del líder.

4.6.1.3. Las aptitudes del líder.

4.7. El origen del carisma:

4.7.1. ¿Todo el mundo puede ser un buen líder?

4.8. Las claves del liderazgo “sostenido”.

Contenido del curso

→ MÓDULO 5. Crear y gestionar equipos de ventas de alto rendimiento

16 horas

En este módulo veremos aspectos clave de la creación de equipos de ventas desde cero y funciones esenciales del líder como son el enganche y desenganche de personal, la gestión adaptada al estadio de madurez de su equipo y sus posibilidades como desarrollador de personas.

5.1. Introducción.

5.2. Algunas ideas para crear un equipo de ventas desde cero.

5.3. Enganche y desenganche de personal:

5.3.1. Selección y contratación de nuevos vendedores.

5.3.2. El despido laboral:

5.3.2.1. El jefe ante el vendedor que no funciona:

5.3.2.2. El “vendedor quemado”.

5.3.2.3. El vendedor recuperable en la propia organización.

5.3.2.4. El vendedor recuperable en otra organización.

5.3.2.5. El vendedor irrecuperable: ¿es realmente irrecuperable?

5.3.2.6. Midiendo a priori la resonancia de un despido en el equipo.

5.3.2.7. La entrevista de despido.

5.3.2.8. Lo que podemos esperar de una persona emocionalmente inteligente.

5.3.3. La coherencia del líder con el estadio de madurez de su equipo de ventas:

5.3.3.1. El liderazgo situacional

5.3.3.2. Una mención al liderazgo transformacional.

→ MÓDULO 6. ¿Cómo es el proceso de aprendizaje de las habilidades de dirección?

3 horas

Este módulo expone el proceso de mejora de habilidades de dirección, lo que se requiere para acceder a la excelencia en dichas habilidades y el ciclo a recorrer para, de forma paulatina y consciente, hacerse cada vez más competente.

6.1. ¿Es necesario ser muy ‘inteligente’?

6.2. ¿Qué se requiere para acceder a la excelencia en habilidades de dirección?

6.3. ¿Cómo hacerse conscientemente competente?

Contenido del curso

→ MÓDULO 7. Epílogo

3 horas

¿Es preciso liderar? ¿Qué clase de liderazgo se precisa en un equipo auto gestionado?.

7.1. ¿Es preciso liderar?

7.2. El liderazgo externo en perspectiva.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Antoni Valls

Consultor en Desarrollo Directivo de **HUMAN SUCCES**®.

Profesor colaborador de la Barcelona *Management School* (Universitat Pompeu Fabra) desde 1994, especializado en habilidades personales, comerciales y de dirección. Profesor visitante asiduo en diversas universidades y escuelas de negocios, presta así mismo sus servicios a diversas empresas e instituciones públicas y privadas. Es autor de nueve libros de referencia sobre *management*.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

