

FICHA TÉCNICA INFORMATIVA

DIRECCION Y GESTION DEL EQUIPO COMERCIAL

ÁREA: DIRECCIÓN

N.º DE HORAS	MODALIDAD	NIVEL
25	Online	Básico

DESCRIPCIÓN

Desarrollar un liderazgo efectivo dentro del equipo comercial es esencial para alcanzar los objetivos empresariales. En este curso se trabajarán competencias clave en dirección, comunicación y gestión de equipos, enfocadas específicamente en entornos comerciales. El objetivo es potenciar la capacidad de liderazgo, mejorar la cohesión del equipo y optimizar el rendimiento mediante técnicas de dirección adaptadas a contextos de ventas.

OBJETIVOS

1. Adquirir habilidades de liderazgo eficaz basado en la comunicación y el buen manejo de habilidades directivas en equipo comercial

CONTENIDO FORMATIVO

UNIDAD 1. EL EQUIPO COMERCIAL

1. Estructura Organizativa
2. Descripción de puestos del departamento comercial
3. Comunicación en el equipo comercial
4. Ética profesional

UNIDAD 2. DIRECCIÓN COMERCIAL

1. Estrategia de dirección
2. Dirección de equipos
3. Contenidos prácticos
4. Habilidades directivas
5. Toma de decisiones

UNIDAD 3. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Motivación y remuneración del equipo comercial
2. Seguimiento y evaluación comercial
3. Planificación del equipo comercial
4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales



Inscríbete o solicita más información:



900 92 61 71



www.talention.es



info@talention.es