

SEMINARIO / WORKSHOP

LIDERAZGO DE EQUIPOS COMERCIALES

8 horas presenciales + 4 horas online

CONTENIDO

MÓDULO I

La función estratégica del líder comercial

Fundamentos para el líder del nuevo milenio
Las competencias y la formación del nuevo líder
Tipos de Liderazgo y su impacto en la Gestión Comercial
Liderazgo Estratégico, Ético, Formador y Ejemplar
Visión y Acción Estratégica Comercial
Práctica 1.1 – Dinámica comprensión conceptual del nuevo Liderar Comercial.
Práctica 1.2 - Dinámica plan estratégico comercial en el Modelo Hoshin Kanri

MÓDULO II

Selección y formación de la fuerza de ventas

Definición de Competencias y habilidades de la fuerza de ventas
Selección por competencias (Método STAR)
Usando el DNC y Configuración del plan de capacitación en la función y durante la función
Plan de desarrollo individual y promoción para la Fuerza de Ventas
Plan de entrenamiento & Coaching por parte del Líder
Ejercicio 2.1 – Prácticas de entrevistas por competencia
Ejercicio 2.2 – Plan de desarrollo individual. Corto | Mediano | Largo Plazo

MÓDULO III

El estilo de liderazgo para formar y desarrollar vendedores

Definición y manejo del Estilo de Liderazgo
Definición y calificación de la situación actual de los colaboradores
Interacción y ejecución del estilo de liderazgo hacia cada colaborador y hacia la fuerza de ventas como equipo de trabajo.
Práctica 3.1 – Elaboración de la Matriz de estilo para sus colaboradores
Práctica 3.2 – Dinámica manejo del estilo vs la situación del colaborador, resolución de casos

MÓDULO IV

Autoridad del líder

El impacto de la autoridad en los colaboradores
El uso de la autoridad como eje formador
Manejo y Práctica de los 4 Tipos de autoridad en el Líder
Práctica 4.1 – Dinámica y aplicación de la autoridad hacia los colaboradores y hacia la fuerza de ventas.

MÓDULO V

Medición y control de la productividad personal y comercial

Manejo de la fuerza de ventas vía CRM
Indicadores de Productividad KPI's
Balance Score Card

MÓDULO VI

Motivación y desarrollo de la fuerza de ventas

Análisis y ejecución de los 5 fundamentos que generan motivación
1. Realización = Cumplimiento de Objetivos
2. Reconocimiento = Status en la organización
3. Formar parte de = Participación Social
4. Seguridad = Visión de carrera
5. Física = Salud
Ejercicio 5.1 - Plan de carrera y motivación de la fuerza de ventas. Corto | Mediano | Largo Plazo

MATERIAL DE APOYO

Cada participante recibirá un manual de capacitación, con toda la información y ejercicios expuestos por el facilitador, así mismo recibirá una tarjeta de referencia rápida con la información resumida de los procesos de operación de Liderazgo Comercial de CSC.

Organizado por

América.
Empresarial
15 años generando valor

Courier Oficial

e
envia
pasión por lo que hacemos

Media Partner

Portafolio

Sponsors

emBlue
marketing cloud

imageiD