

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Referencia: ONV2CT0261

Nombre: Liderazgo del equipo de ventas

Duración: 15 horas

Modalidad: Teleformación

Objetivos:

Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

Contenidos:

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones del líder.
4. La motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.