

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Gestión y motivación de la red de ventas

Duración: 20h

Modalidad: Online

Objetivo

- Determinar el estilo de liderazgo y motivación a adoptar en las distintas relaciones con la red de venta Realizar presentaciones de distintos tipos de productos y servicios a la red de venta, aplicando técnicas de comunicación verbal y no verbal adecuadas y utilizando en su caso aplicaciones informáticas de presentación.

Contenido

1. Red de ventas.
2. Estilos de liderazgo y persuasión aplicables a la red de ventas.
3. Técnicas de motivación a vendedores.
4. Formación a vendedores y prescriptores.