



ENTRENAMIENTO 360° PARA EL LÍDER DE
VENTAS QUE DESARROLLA, FORTALECE Y
MEJORA ACTITUDES Y HABILIDADES

GERENCIA EFICAZ DE VENTAS

BENEFICIOS

Desarrollar en los participantes las habilidades y competencias para liderar efectivamente a sus equipos comerciales, alcanzar resultados extraordinarios y construir organizaciones altamente exitosas

DIRIGIDO A:

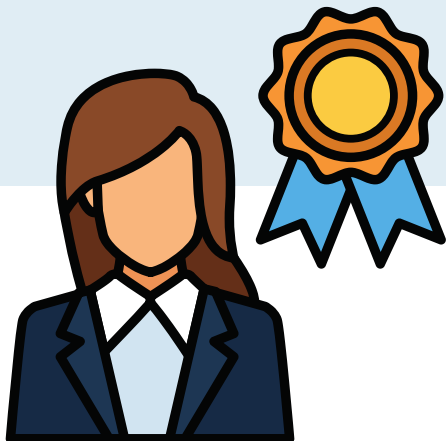
Directivos, Ejecutivos, Gerentes de ventas, supervisores de equipos, coordinadores y empresarios Encargados de áreas comerciales y dueños de empresas que dirigen grupos de ventas

BENEFICIOS:

- ✓ No importa si eres experimentado o no Gerente de ventas, tu podrás adquirir poderosas y nuevas opciones de Dirección.
- ✓ Prepararas tu mente como Gerente de ventas para ganar en el juego de la venta.
- ✓ Aprenderas a medir la productividad del equipo.
- ✓ Aprenderas a dar retroalimentación. Re encuadre del significado de ventas, para enfocarse a la venta.
- ✓ Vas a potencializar tus habilidades como Gerente, Supervisor, Jefe,
- ✓ Director o Encargado de una área comercial.
- ✓ Aprenderas a Dirigir al equipo al cumplimiento de ventas.

● **Módulo I. Comunicación efectiva**

- Importancia de la comunicación efectiva del Gerente en ventas
- Comunicación verbal efectiva
- Comportamiento no verbal
- Método para formular y escuchar al asesor de ventas
- Asertividad
- La persona asertiva
- Técnicas asertivas

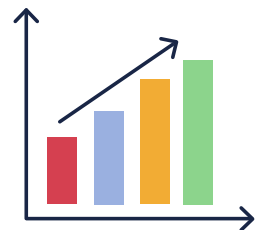


● **Módulo II. Reconocimiento y motivación**

- Importancia de reconocer el trabajo del vendedor
- Cuando hacer el reconocimiento
- Reconocimiento informal
- Reconocimiento formal
- Beneficios del reconocimiento oportuno

● **Manejo de conflictos como líder comercial**

- Consideraciones
- Ventajas y Desventajas
- Posibles causas
- Errores en el manejo de conflictos
- Solución creativa



● Módulo III. El objetivo del área comercial

¿Qué necesita la empresa al Líder o al Jefe comercial?

Planeación del trabajo de ventas

- a. El equipo de trabajo
- b. La meta de ventas

Poniéndonos de acuerdo:

- a. Las reuniones de trabajo
- b. Las metas del personal
- c. El compromiso del Líder



● Módulo IV. Como y que supervisar en un área de ventas

Supervisión comercial

- a. Supervisión horizontal
- b. Supervisión de la canasta
- c. Los cinco indicadores de éxito

Retroalimentación al Líder

- a. Estilo de liderazgo
- b. Áreas de oportunidad
- c. Proyectando mi modelo personal para liderar el área

Herramientas de administración de ventas

Los errores más comunes al establecer comisiones.