

Leopold Roca.

PROGRAMA

**Gestión Efectiva y
Motivación de Equipos
de Venta**



Leopold Roca.

**¡Motiva y lidera eficientemente
un equipo de ventas de
alto rendimiento!**

1 ¿Por qué optar por este programa?



Cuenta con contenido que te permitirá sumar nuevas capacidades de control, planificación y estrategias de motivación y liderazgo.



Está orientado a desarrollar un pensamiento reflexivo y analítico, que permita comprender la necesidad de una correcta gestión para la integración efectiva del equipo de venta.



Se aleja de la creencia de que los vendedores efectivos son aquellos que combinan ímpetu con simpatía, sino que es aquel que posee motivación, conocimientos y compromisos con la profesión, la empresa y la habilidad de conseguir soluciones efectivas para los problemas a los que nos enfrentemos.



2 Objetivo del curso



Desarrollar competencias, habilidades y herramientas **para liderar, motivar y formar eficientemente un equipo de ventas de alto rendimiento y alta productividad.**

3 ¿Qué aprenderás con este curso?



Podrás desarrollar tus habilidades de comunicación para alcanzar un liderazgo positivo y efectivo.



Desarrollarás competencias de gestión como líder para formar y motivar a la fuerza de ventas.



Fortalecerás tus herramientas y destrezas de liderazgo para **aumentar el compromiso de tu equipo de ventas**, identificando sus motivaciones personales y profesionales, vinculándolas a la misión, visión y valores de la empresa.



Aprenderás y practicarás metodologías necesarias para **reconocer, tratar y gestionar los conflictos y causas de desmotivación que pueden surgir en tu equipo de venta en contextos complicados.**

4 ¿A quién va dirigido?

1

Gerentes y empresarios.

2

Brokers.

3

Directores comerciales.

4

Responsables de oficina.

5

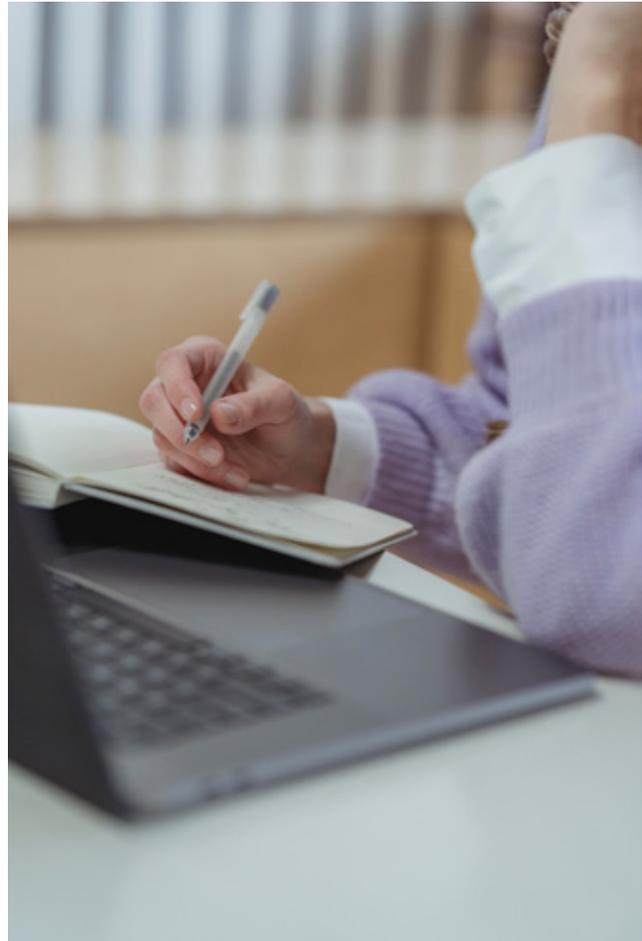
Ejecutivos.

6

A todos aquellos que deseen profundizar y/o conocer estrategias y herramientas para incentivar y motivar a la fuerza de ventas,

7

Y a quienes desean mejorar su cometido y eficacia en relación a las metas propias y de las personas y los equipos que lideran, potenciando sus habilidades personales en el ámbito de gestión de profesionales y equipos de alto rendimiento.



MÓDULOS / TEMARIO

DESTREZAS BÁSICAS DE COACHING ESTRATÉGICO PARA LÍDERES

1. Gestión eficaz e integración del equipo de venta
2. La motivación del líder: cuál es su papel y cómo influye en el equipo de ventas
3. La motivación del equipo de ventas: vendedores/as felices y el éxito empresarial.

1 Gestión eficaz e integración del equipo de venta

Plan de estudios

1

Importancia de un programa de integración planificado. Programas de integración en ventas.

2

Importancia de una meta en común. La misión general de un equipo.

3

Equipo de trabajo vs. grupo de trabajo.

4

Misión, visión y valores del equipo de ventas.

5

El perfil ideal de un vendedor y sus responsabilidades.

6

Perfil y características de un equipo de ventas eficaz.

7

Delegar: cómo hacerlo y sus beneficios.

8

Diferencia entre formar y desarrollar.

9

Cómo manejar conflictos dentro de un equipo de trabajo.

2

La motivación del líder: cuál es su papel y cómo influye en el equipo de ventas

Plan de estudios

1

Resiliencia de un líder.

2

¿Cómo mantener un correcto diálogo interno?

3

Detecta lo que te está restando.

4

Cuidados de un líder (agenda, creencias, cuerpo, mente y familia).

5

Compromiso con la sociedad y la sostenibilidad.

6

El papel de los objetivos personales y profesionales.



3

La motivación del equipo: vendedores/as felices y el éxito empresarial

Plan de estudios

1

Propósito del equipo de ventas.

2

Trabajo en equipo y motivación.

3

Cómo detectar la desmotivación en el equipo de ventas

4

¿Qué hacer cuando el equipo está cansado?

5

Equipo de ventas: ¿qué les motiva y qué les desmotiva?

6

Técnicas de motivación para los vendedores/as.

7

¿Cómo disfrutar del proceso de vender?

8

La remuneración. Remuneración fija, por variable y por incentivos.

9

Motivación más allá de la remuneración económica

10

Mantener la motivación a medio y largo plazo.

■ Modalidad



Modalidad: Presencial y On-line.

Opciones: En abierto e In-Company.

■ Duración



Presencial: 7 horas lectivas.

On-line: 2,3 horas lectivas dividida en 3 sesiones.

■ Evaluación



Test online

■ Certificado



Certificado de culminación.

Leopold Roca.

**Logra una integración eficaz
del equipo de ventas y alcanza
el éxito empresarial.**

Leopold Roca.

Copyright © 2021 Leopold Roca



[@Leo_soulman](#)



facebook.com/leopold.gandhouse