

SEMINARIO ESPECIALIZADO – 60 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Aprender e integrar las bases teóricas del Coaching y su utilidad en la gestión de equipos comerciales.
- » Desarrollar las habilidades fundamentales para ser Directivo/a Coach.
- » Trabajar la forma de gestionar con eficacia la información emocional para alcanzar un equilibrio productivo.
- » Formar a Directivos/as y mandos comerciales para que, aplicando técnicas basadas en el Coaching puedan, con sus equipos, alcanzar resultados excepcionales.

PROGRAMA - FASES

- » Introducción y fundamentos del programa.
- » El Coaching como sistema de gestión aplicado a la actividad commercial.
- » Habilidades del Directivo Comercial Coach.
- » La Inteligencia Emocional y la función commercial.
- » Coaching de equipos comerciales.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Responsables del área comercial con interés por conocer y experimentar nuevas técnicas de gestión de equipos.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*