



# DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL. ADGD076PO

SKU: EVOL-2951-iNO-B | Categorías: Comercio y Marketing, COMERCIO Y MARKETING

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas 25

Más información

CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE

**PROFESIONALIDAD** 

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

## DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

#### **Objetivos**

Desarrollar habilidades de liderazgo: Aprender a liderar y motivar equipos de ventas para maximizar su rendimiento y efectividad.

Implementar estrategias comerciales : Diseñar y ejecutar planes comerciales alineados con los objetivos de la empresa, utilizando técnicas avanzadas de venta.

Mejorar la comunicación : Dominar técnicas de comunicación efectiva para facilitar la interacción con clientes y colaboradores, así como para resolver conflictos dentro del equipo.

Fomentar un ambiente colaborativo: Crear un entorno laboral positivo que incentive la colaboración y el trabajo en equipo, mejorando así la productividad general.

#### **Contenidos**

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL EQUIPO COMERCIAL.

- 1. Estructura Organizativa.
- 2. Descripción de puestos del departamento comercial.
- 3. Comunicación en el equipo comercial.
- 4. Ética profesional.







Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DIRECCIÓN COMERCIAL.

- 1. Estrategia de dirección.
- 2. Dirección de equipos.
- 3. Contenidos prácticos.
- 4. Habilidades directivas.
- 5. Toma de decisiones

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL.

- 1. Motivación y remuneración del equipo comercial.
- 2. Seguimiento y evaluación comercial.
- 3. Planificación del equipo comercial.
- 4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales

Tal vez te pueda interesar este curso: Curso Práctico de Seguridad Informática y Redes

o tal vez este otro: Primeros Pasos en Seguridad Informática y Redes

Síguenos en: Instagram

