

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.



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](#)

