



Curso Online de **Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas**

Cómo desarrollar habilidades y competencias para crear, liderar, motivar y formar equipos de ventas cohesionados y efectivos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

Presentación

En momentos como el actual de gran incertidumbre económica, se hace imprescindible entrenar a los equipos comerciales para que consigan sacar el máximo partido a su gestión.

La motivación es una habilidad fundamental que deben trabajar todos los responsables comerciales no sólo para saber formar, dirigir y motivar a equipos comerciales de alto rendimiento capaces de involucrarse en los objetivos planteados por la organización, sino también para saber dirigirse y motivarse a ellos mismos. Se enfrentan, por tanto, a una doble tarea. Por un lado, estar lo suficientemente motivados para poder llevar a cabo ese trabajo y, por otro, saber qué es lo que motiva a cada uno de sus colaboradores para poder sacar lo mejor de ellos.

El objetivo de este curso es el de proporcionar a todos los alumnos las actividades clave a realizar por un responsable comercial así como diferentes estrategias que le permitirán gestionar de forma eficaz a su equipo comercial.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

Objetivos del curso:

- Cuál es el enfoque necesario para liderar a un equipo comercial.
- Qué debemos hacer para conseguir que nuestro equipo comercial asuma responsabilidades.
- Cuáles son las actividades clave a realizar por el responsable comercial.
- Cómo se organiza un equipo de ventas de alto rendimiento.
- Potenciar sus habilidades de comunicación comercial para reforzar su imagen como líder del equipo.
- Saber manejar los conflictos que surgen con el equipo comercial en contextos difíciles.
- Detectar y analizar las causas y elementos que producen desmotivación en el equipo.
- Cómo debe un responsable comercial evaluar a cada miembro de su equipo de ventas.
- Identificar los 5 estilos básicos de dirección.
- Diferenciar los conceptos de motivación, implicación y rendimiento.
- Crear y liderar un equipo de ventas motivado y comprometido con la empresa.
- Cómo actuar con un miembro del equipo que no responde.
- Mejorar el rendimiento y compromiso de nuestro equipo de ventas a partir de una comunicación eficaz.
- Saber resolver situaciones conflictivas en los equipos de ventas.
- Cómo aplicar el estilo de liderazgo a cada situación.

“ No se pueden lograr buenos resultados de ventas con personas desmotivadas y sin un liderazgo claro”

Dirigido a:

Directores Comerciales, Delegados Comerciales, Jefes de Ventas y, en general, a todas aquellas personas que tengan a su mando equipos comerciales o que quieran prepararse para hacerlo.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Etapas de una carrera directiva

2 horas

A todo el mundo le interesa progresar en la jerarquía organizacional, pero para desempeñarse con éxito en un cargo de responsabilidad, hay que empezar por darse cuenta de lo que implica desenvolverse en el nivel directivo si se quieren obtener excelentes resultados.

1.1. Introducción.

1.2. Etapas de una carrera directiva:

1.2.1. Fase aterrizaje.

1.2.2. Fase “técnica”.

1.2.3. Fase directiva.

1.2.4. Fase Liderazgo.

1.2.5. Resumen y conclusión.

1.3. ¿Cuál es el trabajo del líder de un equipo de ventas?

MÓDULO 2. La motivación del líder: su origen y su impacto en el equipo de ventas

6 horas

La habilidad de liderar un equipo de personas es quizá una de las habilidades directivas y de la Inteligencia Emocional más estudiadas y menos comprendidas. Y, sin embargo, la presencia de un líder casi siempre es crucial para que un grupo de personas haga algo que esté más allá en la ejecución “normal” de siempre. Pero para ser líder hay que desear serlo. Y para desear serlo, hay que estar motivado, motivación que solo surge de un lugar: del propio líder.

2.1. Por qué liderar y motivar personas:

2.1.1. Cómo puedo dotar de “sentido” mi trabajo de líder y motivador.

2.2. Ser competente como líder y motivador:

2.2.1. Qué hacer para conseguir resultados: descubrir y potenciar mis talentos y formarme.

2.3. Monitorizar el “reto”:

2.3.1. El papel de los objetivos en la generación de “flujo”.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

MÓDULO 3. La motivación del vendedor

14 horas

Es obvio que las consecuencias de un elevado grado de motivación en el vendedor son siempre positivas. Se crea un clima propicio para la consecución de los objetivos de comercialización y ventas de la organización y se trabaja con entusiasmo y dedicación en la búsqueda, captación, mantenimiento y fidelización de clientes.

3.1. Los motivadores clásicos. Cuáles son y cómo gestionarlos:

- 3.1.1. Los resultados logrados.
- 3.1.2. El reconocimiento obtenido.
- 3.1.3. Disfrutar del proceso de vender.
- 3.1.4. Percibir la propia responsabilidad.
- 3.1.5. El potencial de promoción.
- 3.1.6. Oportunidad de crecer como persona y como profesional.
- 3.1.7. El contexto de trabajo y la vida privada del vendedor.
- 3.1.8. El tiempo del vendedor para la familia como factor motivador.
- 3.1.9. La retribución.
- 3.1.10. Las relaciones profesionales y la cohesión del equipo.
- 3.1.11. Cómo manejar un conflicto en un equipo de trabajo.

3.2. Motivadores avanzados para vendedores con mucho poder de decisión:

- 3.2.1. El propósito del equipo de ventas.
- 3.2.2. La competencia o “saber hacer” del equipo de ventas.
- 3.2.3. La autonomía.

3.3. Conocer el perfil motivacional del vendedor:

- 3.3.1. Motivos extrínsecos: la atracción exagerada por el dinero.
- 3.3.2. Motivos intrínsecos.
- 3.3.3. Motivos trascendentes.

3.4. Dar ejemplo como líder para motivar.

MÓDULO 4. Liderar versus dirigir

14 horas

Un directivo puede tratar de convertir ideas en acción de muchas maneras. El que dirige intenta que sus colaboradores trabajen en algo concreto porque se les ordena hacer. El que lidera busca inspirar a sus colaboradores a caminar por voluntad propia en la misma dirección que él.

Es obvio que el nivel de implicación, compromiso y motivación que consiguen de su gente uno y otro es completamente distinto.

4.1. Los 5 estilos básicos de dirección.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

4.2. ¿Qué clase de directivo soy yo?

4.2.1. ¿Soy motivador como líder?

4.3. La flexibilidad.

4.4. El contrato psicológico jefe-subordinado:

4.4.1. ¿Y en qué consiste delegar bien?

4.4.2. Medir la ejecución del equipo de ventas:

4.4.2.1. La entrevista de evaluación.

4.4.2.2. En busca de una relación productiva jefe-subordinado.

4.4.3. La importancia del proceso de comunicación:

4.4.3.1. La escucha está en la base del proceso.

4.4.3.2. Aprender a escuchar.

4.4.3.3. La asertividad.

4.4.3.4. Aprender a ser asertivo.

4.4.3.5. Los 5 estilos de comunicación de Thomas & Killman.

4.4.3.6. Una breve mención a la comunicación “evasiva” y a la comunicación “colaborativa”.

4.4.3.7. Impedimentos en la recepción de un mensaje.

4.4.3.8. La interacción personal y el éxito como líder de un equipo de ventas.

4.5. Cómo comunicarse con eficacia ante un público numeroso: el lenguaje no verbal.

4.6. ¿Un líder nace o se hace?

4.6.1. El perfil convencional del líder:

4.6.1.1. La inteligencia del líder.

4.6.1.2. La actitud del líder.

4.6.1.3. Las aptitudes del líder.

4.7. El origen del carisma:

4.7.1. ¿Todo el mundo puede ser un buen líder?

4.8. Las claves del liderazgo “sostenido”.

MÓDULO 5. Crear y gestionar equipos de ventas de alto rendimiento

10 horas

En este módulo veremos aspectos clave de la creación de equipos de ventas desde cero y funciones esenciales del líder como son el enganche y desenganche de personal, la gestión adaptada al estadio de madurez de su equipo y sus posibilidades como desarrollador de personas.

5.1. Introducción.

5.2. Algunas ideas para crear un equipo de ventas desde cero.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

5.3. Enganche y desenganche de personal:

5.3.1. Selección y contratación de nuevos vendedores.

5.3.2. El despido laboral:

5.3.2.1. El jefe ante el vendedor que no funciona:

5.3.2.2. El “vendedor quemado”.

5.3.2.3. El vendedor recuperable en la propia organización.

5.3.2.4. El vendedor recuperable en otra organización.

5.3.2.5. El vendedor irrecuperable: ¿es realmente irrecuperable?

5.3.2.6. Midiendo a priori la resonancia de un despido en el equipo.

5.3.2.7. La entrevista de despido.

5.3.2.8. Lo que podemos esperar de una persona emocionalmente inteligente.

5.3.3. La coherencia del líder con el estadio de madurez de su equipo de ventas:

5.3.3.1. El liderazgo situacional.

5.3.3.2. Una mención al liderazgo transformacional.

MÓDULO 6. ¿Cómo es el proceso de aprendizaje de las habilidades de dirección?

2 horas

Es cierto que hay personas que nacen siendo grandes líderes. Pero también es posible que personas con pocas dotes de mando hayan llegado a ser buenos líderes.

Al fin y al cabo liderar es una habilidad de la Inteligencia Emocional que, como tal, solo requiere llevar a cabo unas conductas específicas para conseguir ser bueno en ella.

6.1. ¿Es necesario ser muy ‘inteligente’?

6.2. ¿Qué se requiere para acceder a la excelencia en habilidades de dirección?

6.3. ¿Cómo hacerse conscientemente competente?

MÓDULO 7. Epílogo

2 horas

¿Es preciso liderar? ¿Qué clase de liderazgo se precisa en un equipo auto gestionado?

7.1. ¿Es preciso liderar?

7.2. El liderazgo externo en perspectiva.

Liderazgo y Motivación de Equipos de Ventas

Autor



Antoni Valls

Consultor en Desarrollo Directivo de **HUMAN SUCCES**®.

Profesor colaborador de la *Barcelona Management School* (Universitat Pompeu Fabra) desde 1994, especializado en habilidades personales, comerciales y de dirección. Profesor visitante asiduo en diversas universidades y escuelas de negocios, presta así mismo sus servicios a diversas empresas e instituciones públicas y privadas. Es autor de nueve libros de referencia sobre *management*.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

