

## DESCRIPCIÓN

### Objetivos del curso:

- Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

## DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

## REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

### Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

### Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos
- Completar el 100% de las autoevaluaciones

### FICHA DEL CURSO



#### Modalidad Elearning

Duración: 20 h  
Plazo máximo de realización: 21 días



#### Titulación Otorgada

Liderazgo del equipo de ventas



#### Título emitido por

  
International Dynamic Advisors



#### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final

## FICHA DEL CURSO



### Modalidad Elearning

Duración: 20 h

Plazo máximo de realización: 21 días



### Titulación Otorgada

Liderazgo del equipo de ventas



### Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Contenido interactivo
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



### Título emitido por

 **Intedya**<sup>®</sup>  
International Dynamic Advisors

## TEMARIO

**Tema 1.** Dinamización y dirección de equipos comerciales.

- La filosofía de la dirección de la empresa
- Cultura empresarial
- El jefe del equipo y sus habilidades directivas

**Tema 2.** Estilos de mando y liderazgo.

- Directivo
- Participativo
- Delegativo
- Transformacional
- Transaccional

**Tema 3.** Las funciones del líder.

- Crear y mantener motivado al equipo
- Comunicarse con él
- Motivar y liderar
- Formar y corregir
- Planificar y controlar

**Tema 4.** La motivación y reanimación del equipo comercial.

- Definiciones
- Principales teorías de motivación
- Diagnóstico de factores motivacionales
- Un plan de motivación para vendedores

**Tema 5.** El líder como mentor.

- El valor del ejemplo: habilidades y competencias del líder
- La comunicación con el equipo
- La prevención de conflictos