



CURSOS

ATALCLI 1 2 3



Formación y Asesoría Gerencial

GERENCIA DE VENTAS: Estrategia – Competencias- Coaching

Facilitadora: [Ana María Martínez Blanco](#)

Objetivo general:

Al finalizar el curso, el participante habrá adquirido los conocimientos necesarios para poder desarrollar las habilidades requeridas para conducirse exitosamente en una gerencia de ventas, tener un equipo motivado y lograr las metas fijadas.

Objetivos específicos:

- 1-Conocer las funciones mas importantes de la Gerencia de Ventas
- 2-Desarrollar las habilidades de líder y coach en su gerencia
- 3-Adquirir las competencias para motivar a su equipo de ventas de forma efectiva para el logro de las metas fijadas

Contenido programático:

- El gerente de ventas y sus funciones
- Estrategias para el logro de las metas de venta
- El gerente, su rol como líder y coach de la fuerza de ventas
- El gerente como formador y capacitador de su equipo
- La motivación y el modelaje como clave del éxito de su gestión gerencial
- La comunicación asertiva

Estrategia Metodológica:

La estrategia de aprendizaje se basa en el método de aprender-haciendo, mediante dinámicas, ejercicios y resolución de problemas el participante durante todo el curso y mediante role-play asumirá el rol de gerente a fin de desarrollar sus habilidades y destrezas, lo que contribuirá a que su gestión gerencial sea aún mas proactiva y efectiva.

Dirigido a:

Directores y Gerente de ventas que deseen fortalecer y desarrollar las competencias gerenciales.

Duración:

16 horas