

PROGRAMA DE FORMACIÓN

LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

"La tarea del líder es llevar a su gente desde donde están hasta donde nunca han estado". — Henry Kissinger.

www.coachingecuador.com

COACHING ECUADOR

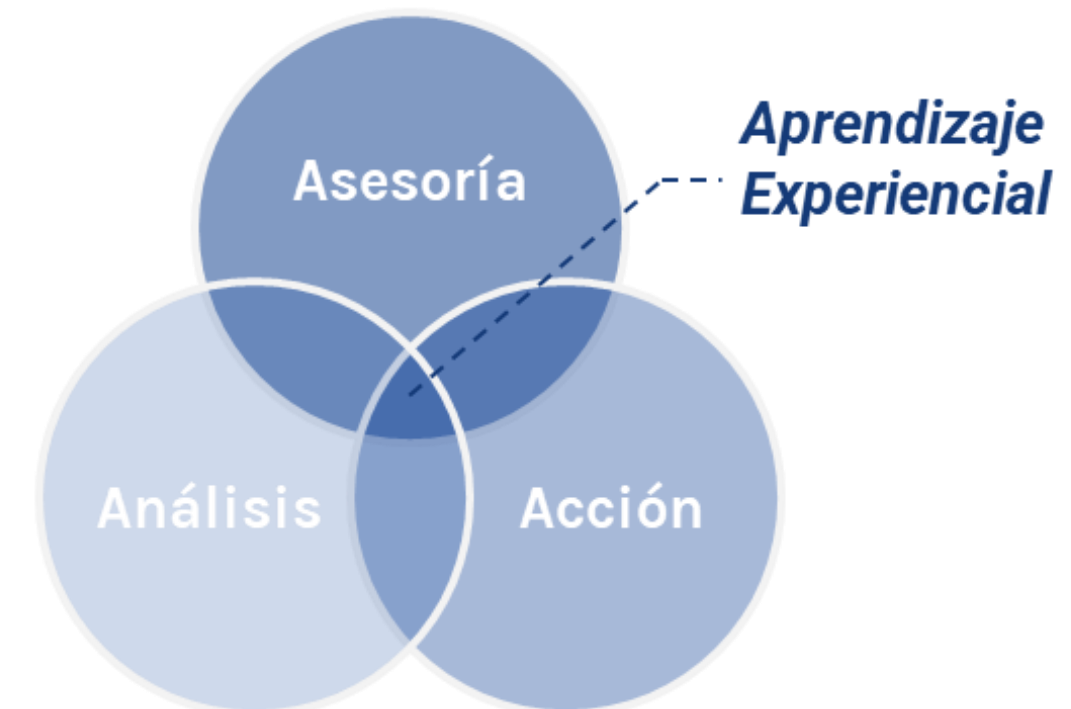
¿QUIÉNES SOMOS?

Somos un equipo de consultores **dedicados al desarrollo de empresas**, contamos con 15 años de experiencia **facilitando procesos de autogestión para la mejora de la calidad del servicio y crecimiento profesional** de nuestros clientes, mediante nuestros programas.

Brindamos servicios que se ajustan a las necesidades corporativas y profesionales de cada organización: **Capacitación** de Alto Impacto; **Coaching** Ejecutivo, De Negocios; **Consultoría** Comercial, de Talento Humano y de Marketing.

METODOLOGÍA

1. Análisis del negocio con Business Intelligence
2. Desarrollo de estrategias
3. Planificación e implementación
4. Indicadores clave de gestión
5. Auditoria y control de planes y proyectos





Programa de formación

LIDERAZGO Y FORMACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

En un entorno empresarial cada vez más competitivo, el éxito de las organizaciones depende no solo de la calidad de sus productos o servicios, sino de la capacidad de sus líderes para inspirar y guiar a sus equipos comerciales hacia resultados extraordinarios.

Invertir en un programa de liderazgo comercial y formación de equipos significa apostar por el desarrollo de competencias que generan impacto directo en la productividad, la motivación y la cohesión del grupo.

MÓDULO 1

FUNDAMENTOS DEL LIDERAZGO

- Concepto de liderazgo en entornos comerciales
- Diferencia entre líder y jefe
- Estilos de liderazgo aplicados a equipos de ventas

MÓDULO 2

COMPETENCIAS DEL LÍDER COMERCIAL

- Comunicación efectiva y escucha activa
- Inteligencia emocional en la gestión de equipos
- Toma de decisiones estratégicas





MÓDULO 3

CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

- Selección y reclutamiento de talento
- Integración y cohesión del equipo
- Roles y responsabilidades dentro del área comercial

MÓDULO 4

MOTIVACIÓN Y DESEMPEÑO

- Selección y reclutamiento de talento
- Integración y cohesión del equipo
- Roles y responsabilidades dentro del área comercial

MÓDULO 5

GESTIÓN DE CONFLICTOS

- Identificación de conflictos en equipos de ventas
- Estrategias de resolución y negociación
- Transformar conflictos en oportunidades de mejora

MÓDULO 6

TRABAJO COLABORATIVO Y CULTURA ORGANIZACIONAL

- Fomentar la cooperación frente a la competencia interna
- Valores compartidos y alineación con la misión empresarial
- Desarrollo de confianza y compromiso



MÓDULO 7

PLAN DE ACCIÓN Y SEGUIMIENTO

- Diseño de planes comerciales efectivos
- Monitoreo de resultados y KPIs
- Ajustes estratégicos y mejora continua



PROPUESTA

Metodología:

Se usará la modalidad conferencia-discusión y también la realización de role plays, resolución de casos y simulaciones. La metodología indicada contribuirá a una participación activa de los asistentes de manera práctica con el fin de: ejemplificar, trabajar, retroalimentar y mejorar sus habilidades. Además, se realizarán exposiciones de casos reales que se han tenido dentro de la organización, para revisión conjunta con el grupo y el facilitador, para realizar finalmente una conclusión y retroalimentación.

Dirigido a :

Gerentes, Directivos,
Líderes, Jefes,
Coordinadores de área y
todo aquel que tenga gente
a su cargo

Módulos:

Programa de capacitación de
7 módulos con un total de 14
horas de formación

Tiempo de ejecución :

Coordinación con cliente y
capacitador

Modalidad:

Clases Online Sincrónicas o
Clases Presenciales

Fechas:

Coordinación con cliente y
capacitador

COACHING ECUADOR

CONTACTO



+593 97 910 5074



Miguel@coachingecuador.com



www.coachingecuador.com

