

# DIRECCIÓN DE LÍDERES COMERCIALES

*“Desarrollando y potencializando el equipo comercial”*

## DESCRIPCIÓN

Dirección de Líderes Comerciales es un ejercicio práctico donde los Gerentes Comerciales, Directores de Ventas, etc., identifican los diferentes campos donde deben actuar y cómo deben hacerlo en la función de desarrollar los MEJORES EQUIPOS COMERCIALES, ya no basta sólo con apoyar a las personas que integran mi equipo.

## OBJETIVOS

- Definir las mejores estrategias que debo establecer e implementar las tácticas adecuadas al modelo de actuación comercial de mi equipo para que puedan generar relaciones de largo plazo con los clientes.
- Establecer las mejores prácticas de comunicación intrapersonal e interpersonal para superar los objetivos comerciales.

## DIRIGIDO A:

- Líderes Comerciales como: Gerentes, Directores, Super visores, Ejecutivos, etc. En general a todos los que tengan a cargo equipos de ventas.

## BENEFICIOS

- Crear y desarrollar marca personal en los Líderes Comerciales para que logren conformar equipos de alto desempeño.

## CONTENIDO

### Roles del director

- Estratega
- Coach
- Directivo

### Talento y cultura

- Búsqueda de comerciales adecuados
- Selección e Inducción
- Capacitación y Entrenamiento
- Motivación y apoyo

### Gestión del equipo comercial

- Portafolio de vendedores
- Planeación
- Gerenciamiento de Prospectos y Clientes
- Planes tácticos, Campañas y PGC

### Aceleradores comerciales

- Venta Relacional
- Oportunidades
- Beneficios
- Desarrollo de los autos

**Liderazgo en acción:** El Líder y su equipo unidos, consiguiendo los mejores resultados individuales y colectivos.