

SEMINARIO ONLINE



Liderando un Equipo de Ventas

INICIO: Martes 26 de abril
15:00 a 17:00 hrs.



Liderando un Equipo de Ventas

Objetivos del programa

Para lograr un equipo de ventas realmente comprometido con la empresa, además de incentivos económicos y otros incentivos materiales, requiere de una serie de mensajes y hechos por parte de los líderes. Sólo mediante una motivación trascendente y de visión de aporte con nuestro trabajo diario, podremos lograr que nuestro equipo de ventas se sienta involucrado con el proyecto de la empresa.

La dirección de equipos de venta juega un rol clave en los ingresos de la empresa y sobre los líderes se soporta un gran equipo de personas que deben trabajar con directrices bien definidas y metas que se deben cumplir.

Para adquirir las claves en el liderazgo de equipos de ventas este seminario permitirá:

- Identificar nuestras fortalezas y debilidades al liderar un equipo de ventas por medio de un taller de autoconocimiento para conocer nuestro perfil y analizar qué tipo de liderazgo puedo y debo ejercer.
- Analizar el concepto de gestión del talento porque cada situación de mercado, cada contexto, requerirá de un tipo de talento

diferente, y es obligación del líder identificarlo y potenciarlo para fomentar y lograr la excelencia de su equipo de ventas y la inteligencia emocional, porque la empatía o la correcta gestión de las emociones ha quedado claramente demostrado que son características que todo buen líder debe poseer.

- Se analizará la sostenibilidad del equipo y, en definitiva, de la empresa a largo plazo y qué herramientas y acciones podemos llevar a cabo para su consecución por medio de un caso.

Este seminario está dirigido a profesionales, Subgerentes, jefes y supervisores comerciales, de producto y ventas, que tengan la responsabilidad por el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas por la dirección para el área comercial.

Metodología: Se alternarán conferencias, cuyo hilo conductor será realizado a través de la proyección de un powerpoint, con el análisis de situaciones reales mediante el método del caso. Asimismo, se utilizarán videos para incidir más aún en determinados aspectos del programa.

Contenido

Liderazgo y trabajo en equipo

Liderazgo
Liderando un equipo de ventas
Fortalezas y carencias
Taller de autoconocimiento: Definiendo nuestro perfil
Trabajo en Equipo
Gestión de talento
Identificando y potenciando los talentos del equipo
Análisis de caso

Dirigiendo la Fuerza de Ventas

Gestionando la fuerza de ventas
Inteligencia Emocional
Gestión de las emociones: Uso correcto y oportuno
La retroalimentación oportuna
Análisis de caso y película

Motivando al equipo de ventas

Motivación trascendente
La trascendencia en el trabajo de ventas
Sostenibilidad del equipo en el tiempo
Herramientas y acciones para la motivación sostenible
Involucrando en el proyecto de la empresa
Casos

Relator



Jon Segovia C.

Es Doctor en Ingeniería Industrial, área Administración de Empresas de la Universidad del País Vasco. Adaptive Leadership por la Universidad de Harvard. The science of Well-being por la Universidad de Yale. MBA del IESE Universidad de Navarra. Master en Ingeniería Ambiental de la Universidad Complutense. Licenciado en Bioquímica de la Universidad del País Vasco. Coach por la Escuela Europea de Coaching. Profesionalmente se ha desempeñado entre otros, en Idom Ingeniería y Consultoría como Director de Proyectos, en Bureau Veritas como Director Técnico de España, en McDonald´s Europa como Gerente de Sistemas de Gestión del Sur de Europa, en Applus como Gerente General dirigiendo equipos internacionales de más de 600 personas. Es asesor del World Bank y Profesor de varias Escuelas de Negocios en el área Dirección de Personas y Gestión del Cambio. Es también, Socio director de Solarpack Chile, la empresa textil Coolligan y la empresa tecnológica Onean, así como Director Independiente de varias compañías de sectores empresariales variados. asimismo desarrolla procesos de Coaching para un gran número de altos directivos de empresas.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 26 de abril de 2022
Fecha de término	Jueves 28 de abril de 2022
Días	Martes, miércoles y jueves
Horario	15:00 a 17:00 hrs.
Duración	6 horas (3 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$142.000
Valor Socios de ICARE	\$100.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl