

Principios del Liderazgo y Gestión de Equipos de Venta

Descriptor

En este curso, explicaremos los fundamentos esenciales del liderazgo y cómo se aplican en el contexto de la gestión de equipos de venta. El liderazgo no solo es crucial para dirigir equipos exitosos, sino que también es un elemento central en el logro de objetivos y el fomento de una cultura de alto rendimiento en una organización. A medida que nos sumerjamos en este capítulo, aprenderemos sobre las características y competencias que definen a un líder efectivo y cómo estos principios pueden ser implementados en la gestión de equipos de ventas. Vamos a comenzar este emocionante viaje de descubrimiento y desarrollo del liderazgo en el mundo de las ventas.

Objetivo general

Al finalizar este curso, los participantes deberán aplicar herramientas básicas de liderazgo y gestión de equipos de venta de acuerdo a los requerimientos del mercado.

Objetivos de aprendizaje

- I.- Identificar las características claves de un líder efectivo en el contexto de ventas.
- II.- Identificar estrategias de motivación en el equipo de ventas gestionando el desempeño de manera efectiva.
- III.- Aplicar técnicas de negociación y persuasión en contextos de ventas, incluyendo la superación de objeciones y el cierre de ventas.
- IV.- Conocer los principios de la ética en la negociación.

Módulos de contenido

I.- Introducción al liderazgo.

II.- Estrategias de motivación para fuerza de ventas.

III.- Técnicas de negociación, manejo de objeciones, persuasión.

IV.- Ética en la Negociación: Construcción de Relaciones Basadas en la Confianza.

Perfil de ingreso

Programa diseñado para quienes buscan iniciarse en la planificación y dirección de equipos de ventas B2B, debiendo comprender y conocer algunos tipos estrategias de ventas y tácticas de apoyo para motivar a su fuerza de venta en diferentes industrias y sectores.

Requisitos de certificación

Aprobar la evaluación final con nota igual o superior a 4,0 escala 1 a 7

Certificado digital

El certificado de aprobación es emitido al finalizar las 4 semanas y enviado por correo electrónico por la Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Escuela de Postgrado y Educación Continua, Desarrollo Profesional, señalando periodo y duración.

Requisitos de plataforma

Dispositivos móviles y PC con acceso a Internet. Para una óptima visualización se recomienda los navegadores Google Chrome y Mozilla Firefox.

Modalidad

E-Learning Asincrónico Autogestionado, utilizando los recursos disponibles en la plataforma (lecturas, infografías, videos y bibliografía) para aprender progresivamente los contenidos. Este es un curso autogestionado, es decir sin apoyo tutorial docente directo y los tiempos de dedicación para estudio son establecidos por el estudiante.

Duración

El programa tiene una duración de 4 semanas, los participantes inscritos recibirán en su correo electrónico un instructivo previo al inicio de clases.