

## DIRECCION Y GESTION DEL EQUIPO COMERCIAL (ADGD076PO)



### Objetivos

Adquirir habilidades de liderazgo eficaz basado en la comunicación y el buen manejo de habilidades directivas en equipo comercial

### Contenidos y estructura del curso

1. EL EQUIPO COMERCIAL
  - 1.1. Estructura Organizativa
  - 1.2. Descripción de puestos del departamento comercial
  - 1.3. Comunicación en el equipo comercial
  - 1.4. Ética profesional
2. DIRECCIÓN COMERCIAL
  - 2.1. Estrategia de dirección
  - 2.2. Dirección de equipos
  - 2.3. Contenidos prácticos
  - 2.4. Habilidades directivas
  - 2.5. Toma de decisiones
3. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL
  - 3.1. Motivación y remuneración del equipo comercial
  - 3.2. Seguimiento y evaluación comercial
  - 3.3. Planificación del equipo comercial
  - 3.4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales

### Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

