

## Liderazgo del equipo de ventas

Modalidad: curso e-Learning Duración: 13 horas

Categorías: Comercio y marketing

### OBJETIVOS

Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

### CONTENIDOS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones del líder.
4. La motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.