



# CURSO DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar competencias para la dirección de personas y equipos comerciales. Desarrollar competencias conversacionales y de inteligencia emocional para liderar y motivar equipos comerciales.



## Objetivos específicos

- Desarrollar competencias para el auto-liderazgo. Desarrollar competencias para la participación en equipos colaborativos y confiables. Fortalecer habilidades de auto liderazgo, para integrar equipos colaborativos, incorporando nuevos aprendizajes que aumenten el poder de acción profesional frente a empresas y mercados cada vez más desafiantes e impredecibles.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### **Módulo 1: Modelo de aprendizaje y cambio organizacional**

- Modelo del observador.
- La habilidad del escuchar.
- Los actos del habla.
- Tipos de conversaciones.
- Las conversaciones que tengo más a la mano en el trabajo.
- Mis conversaciones pendientes en el trabajo.

### **Módulo 2: Competencias de auto liderazgo**

- Toma de conciencia del efecto de los actos propios del habla.
- Identificación de emociones y estados de ánimo (inteligencia emocional).
- Toma de conciencia sobre el efecto de mi corporalidad y gestualidad en los demás.

### **Módulo 3: Desarrollo de equipos colaborativos y confiables**

- Equipos de alto desempeño.
- Etapas de desarrollo de equipo y desafíos para sus integrantes.
- Prácticas de trabajo colaborativo.

### **Módulo 4: Competencias de liderazgo**

- Teorías de liderazgo.
- Liderazgo transformacional.
- Prácticas de liderazgo.
- La confianza y sus pilares.

## Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl