

# Curso en Gerenciamiento y Coaching Comercial



El **Curso Gerenciamiento y Coaching Comercial**, tiene como objetivo que el líder crezca su rol, para darle valor al equipo y dirigirlo hacia un proceso evolutivo sostenido de mejora en los resultados comerciales, buscando producir equipos de alto desempeño y ambientes de alto rendimiento y motivación.

El programa se basa en un curso de 12 módulos de estudios, donde se combina enseñanza teórica y práctica, adaptándose a las necesidades específicas del equipo comercial de la empresa, para liderar vendedores de alto rendimiento.



## Adquisición de conocimientos

- Planear las competencias necesarias para liderar equipos eficientes y de alto rendimiento comercial.
- Desarrollar un plan de Coaching de cada colaborador para potenciar sus resultados.
- Adquirir herramientas efectivas para capacitar y formar a su equipo.
- Conceptos claves para predecir las ventas y establecer objetivos
- Contar con conocimientos necesarios para gerenciar y conducir a sus equipos a superar las metas comerciales.

## Perfil de ingreso

Gerentes Comerciales, Directores de Ventas Regionales, Gerentes de Sucursal, Supervisores y Jefes de Equipos Comerciales, que busquen construir un equipo con altos resultados comerciales.

## Perfil de egreso

Al terminar el Curso Gerenciamiento y Coaching Comercial contarás con los conocimientos y habilidades necesarias para gerenciar y conducir a los equipos a superar las metas comerciales, a través de la realización de un diagnóstico y plan de coaching por cada uno de los colaboradores.

### Módulos

1.	Introducción al Programa
2.	Los 4 Pilares del Liderazgo Efectivo
3.	Efectividad y Productividad Comercial
4.	Los 4 Tipos de Gerentes
5.	Las 3 Fases Temporales del Coaching Comercial
6.	El Diagnóstico de los Colaboradores
7.	El Plan de Coaching de cada Colaborador
8.	Que el Equipo Quiera. Motivación de Equipos
9.	Que el Equipo Sepa. Entrenamiento Comercial Transformacional
10.	Que el Equipo Pueda. Perfiles del Equipo
11.	El Proceso de Cambio Efectivo para lograr el cambio de Conductas
12.	Cierre del Programa y Construcción del Plan de Coaching para cada Colaborador

## Características del programa internacional

- Modalidad 100% en línea
- Contenidos: asíncronos en una plataforma siempre disponible
- Doble reconocimiento internacional
- Duración:
  - 3 meses (1 módulo por semana)
  - 1.5 meses (2 módulos por semana)

Al final, serás acreditado con un **doble reconocimiento**, avalado tanto por la Universidad Tecnológica Latinoamericana en Línea como por ESAMA Business Consulting.