

Supervisión de Equipos de Venta

Desarrollar las habilidades de liderazgo y comunicación de cada uno de nosotros es indispensable, en el mercado laboral. Hoy en día debemos estar en la capacidad de poder orientar a nuestros colaboradores hacia los objetivos del negocio y establecer una relación con ellos, que favorezca el logro de las metas comerciales y el desarrollo permanente de ellos mismos.

DETALLES DEL EVENTO:

Fecha:	28 de febrero	todos los jue. de 19:00 h a 22:40 h
Duración:	16 horas académicas	(04 sesiones de 04 h c/u)

*Duración de la hora académica: 50 minutos

Objetivos de aprendizaje:

Al finalizar el taller, los participantes adquirirán las herramientas prácticas de supervisión, evaluación, fijación de objetivos y definición de planes de acción para una mejora en la eficiencia de sus colaboradores.

Metodología:

El curso se desarrolla combinando la conferencia de instrucción, con el diálogo y la activa participación de los asistentes. Para complementar las explicaciones teóricas, se realizarán exposiciones de los alumnos, en simulacros basados en casos reales de su trabajo. Las exposiciones serán filmadas y analizadas en clase para brindar el feed-back necesario.

Temario:

- Introducción y objetivos de la supervisión de equipos de ventas.
- Los retos del líder de ventas.
- Planificar.
- Organizar el equipo.
- Capacitar.
- La implantación de las mejores prácticas de venta en el equipo.
- Motivar.
- Conclusión y cierre.

Dirigido a:

Público en general, mayores de 18 años o estudiantes universitarios.

Taller dirigido a Jefes o Supervisores de Venta, que tengan a su cargo a un equipo de vendedores.

Inversión:

Público en general: S/ 840.00
Pago por anticipado (hasta el 14 de febrero): S/ 756.00
Ex alumnos de pregrado, alumnos de posgrado y del DPA de la Universidad ESAN: S/ 756.00
Club de suscriptores de El Comercio: S/ 714.00
Alumnos de pregrado de la Universidad ESAN: S/ 672.00
Corporativo (05 a más inscritos): S/ 672.00

*Se requiere un mínimo de 08 alumnos para iniciar el curso.

*Los descuentos no son acumulables.

*Se entregará Certificado de Aprobación y Constancia de Nota a nombre de la Universidad ESAN.

*Una vez iniciado el curso no hay lugar a retiros, ni devoluciones.

Profesor:

Claudio Saavedra Villanueva

MBA en The American University (Washington D.C.); y Licenciado en Economía en la Universidad de Ginebra (Suiza).
Licensed in Problem Solving and Decisión Making by Kepner and Fourie Program Leader (Inglaterra).

Profesor a tiempo parcial de prestigiosas universidades a nivel nacional.

Consultor internacional, especializado en entrenamiento presencial para el desarrollo de competencias comerciales y de liderazgo, desarrollo y supervisión de personas, y en la profesionalización de fuerzas de venta.

Informes e inscripciones:

Universidad ESAN

Oficina de Admisión Pregrado

lun. - vie. de 09:30 h a 19:45 h | sáb. de 09:00 h a 12:45 h

T. 712 7272 | extension@ue.edu.pe

<https://www.ue.edu.pe/programa-extension-universitaria>

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

SI ERES
SUSCRIPTOR
OBTÉN

15%
dsccto.

Club 