

LIDERAZGO
Y MOTIVACIÓN
PARA LA FUERZA
DE VENTASDel 7 al 9 de agosto, 2023
Inversión: USD \$2,800

En el contexto actual, lograr las **metas en ventas** no solo depende de cómo se gerencia el equipo sino también de cómo se lidera. El peligro, ante la presión por mantener e incluso mejorar resultados en ventas, es que el líder se centre tanto en alcanzar las metas, que descuide la manera de llegar a ellas.

Porque un líder, un verdadero líder, consigue resultados **a través de su gente** no a costa de ella. Y cuando se navega por metas retadoras y cambios constantes, si se quieren lograr mayores y mejores resultados, el profesional a cargo de un equipo de ventas debe extremar cuidados con la forma en como se vincula, lidera, construye relaciones, aborda conflictos y se comunica para inspirar a su gente a dar lo mejor de sí.

Hacerlo bien es todo un desafío, ya que las fuerzas de ventas en las organizaciones están hoy sometidas a un **escrutinio permanente**. De sus resultados dependen, en gran medida, los resultados de la organización. Y este escrutinio pesa en la motivación, en el compromiso y en el desempeño.

El líder es quien determina el **tono emocional** de su equipo, es quien más capacidad de contagio anímico tiene. Además es fundamental para quien lidera las ventas, para sus colaboradores y la empresa. Por eso, es vital que renueve habilidades, recursos y herramientas, que le permitan mantener alta la motivación de su gente, impulsándola a lograr los objetivos del negocio.

HONDURAS

OBJETIVO GENERAL

Facilitar en los ejecutivos que lideran equipos de ventas una **renovación de su liderazgo**, en la que rompan con paradigmas obsoletos, identifiquen habilidades críticas y apliquen herramientas prácticas, centradas en mantener compromiso y enfoque de su equipo de ventas.

MÓDULOS

DÍA 1

Módulo 1

El líder de ventas como generador de significado y compromiso

Módulo 2

El líder de ventas como conductor de resonancia

DÍA 2

Módulo 3

El líder de ventas como desarrollador de un equipo de alto rendimiento

Módulo 4

El líder de ventas como habilitador de confianza en los conflictos

DÍA 3

Módulo 5

El líder de ventas como catalizador del desempeño a través de la retroalimentación

Módulo 6

El líder de ventas como impulsor de conversaciones cruciales para el desempeño

PROFESORA



Prof. Rocío Pastor
INCAE Business School

BENEFICIOS

Al concluir este programa-taller, los líderes de ventas habrán logrado:

Identificar sus propios motivadores y saber cómo apelar a los motivadores de sus colaboradores para imprimir sentido y propósito a las metas de ventas que deben conseguir.

Evaluar sus habilidades de inteligencia emocional y el impacto de su estilo preferente de liderazgo, y también aplicar técnicas que le permitan un liderazgo más resonante y situacional.

Determinar las disfunciones de su equipo que están obstaculizando un mejor desempeño y tener un catálogo de mejores prácticas para mitigarlas.

Mejorar su habilidad para promover y abordar constructivamente conflictos y desacuerdos en su equipo y con otros interlocutores.

Aplicar herramientas constructivas de *feedback* para modelar comportamientos y actitudes de sus colaboradores, centrados en el alto desempeño.

Fortalecer su capacidad de encarar conversaciones decisivas con sus colaboradores, ya sea uno a uno o con todo el equipo.

COMPETENCIAS

A lo largo del programa-taller, los líderes de ventas habrán fortalecido, a través de ejercicios, juegos de rol, análisis de casos y otras dinámicas, las siguientes habilidades.

MANEJO DE CONFLICTOS ESCUCHA ACTIVA
LIDERAZGO SITUACIONAL COACHING
RETROALIMENTACIÓN CONSTRUCTIVA
INTELIGENCIA EMOCIONAL

Este conjunto de competencias, así como las herramientas que recibirá a lo largo del programa, podrá aplicarlas para mantener compromiso y enfoque de su equipo en los objetivos de venta. También le servirán para gestionar relaciones con otros públicos internos o externos con los que interactúa en su día a día (jefes, colegas, clientes, proveedores, etc.)

SÉ EL GRAN LÍDER QUE TU ORGANIZACIÓN MERECE Y NECESITA. NUESTROS RANKINGS TE RESPALDAN:

#1

Escuela de Negocios
en Latinoamérica
The European 2019

#1

MBA de Centro
y Sur América
QS Global MBA Ranking 2022

#1

EMBA de Latinoamérica
y #59 del mundo
Financial Times 2022

#4

Diversidad
de la Facultad
Financial Times 2023

#2

Programas
Internacionales
Financial Times 2023

#22

En el mundo en
Educación Ejecutiva
Financial Times 2023

Contacto:
Diego Vasquez Valerio
Open Programs Director
informacion.exed@incae.edu

Contactar un asesor

INCAE
BUSINESS SCHOOLExecutive
Education