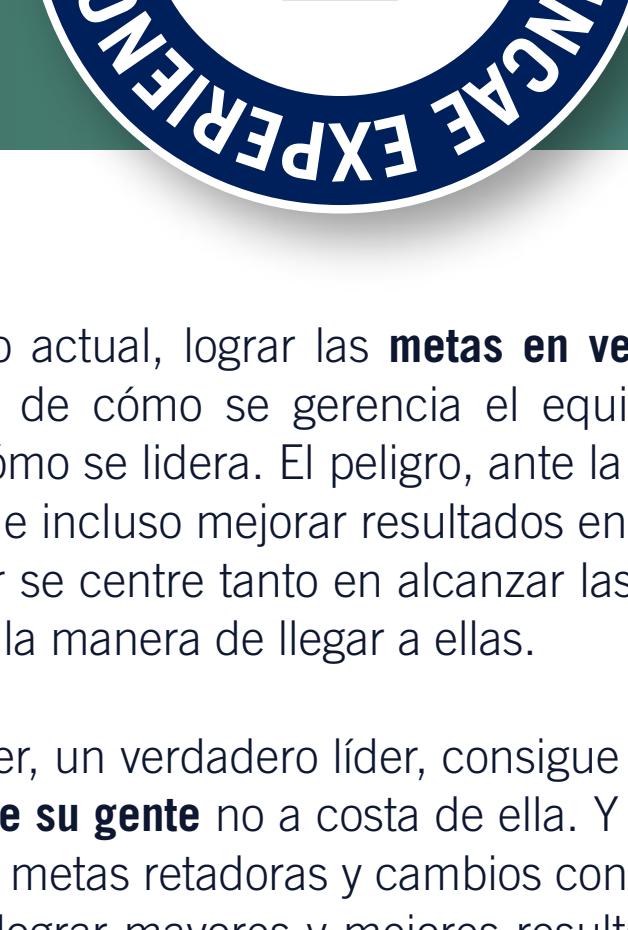


LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN PARA LA FUERZA DE VENTAS

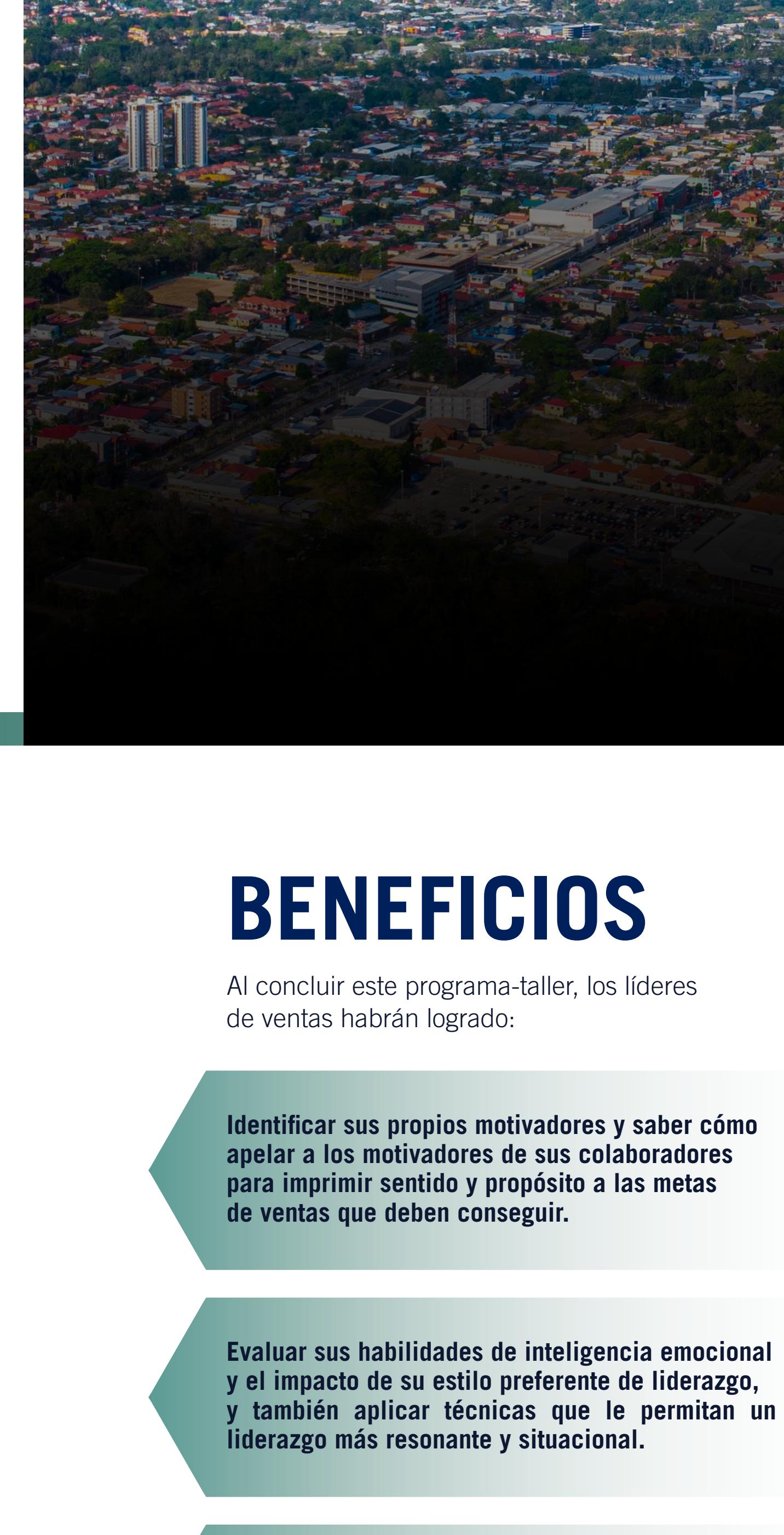


En el contexto actual, lograr las **metas en ventas** no solo depende de cómo se gerencia el equipo sino también de cómo se lidera. El peligro, ante la presión por mantener e incluso mejorar resultados en ventas, es que el líder se centre tanto en alcanzar las metas, que descuide la manera de llegar 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 reueve habilidades, recursos y herramientas, que le permitan mantener alta la motivación de su gente, impulsándola a lograr los objetivos del negocio.



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.

SÉ EL GRAN LÍDER QUE TU ORGANIZACIÓN MERCEDE 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 Vásquez Valerio
Open Programs Director
informacion.exed@incae.edu

 **Contactar un asesor**