

instituto
genesis

UCreativa



Dirección de equipos comerciales





Objetivos

Aprender a dirigir y formar un equipo desde el punto de vista humano es la finalidad de este curso en el que:

- Profundizaremos en la organización de un equipo comercial, sus distintos tipos y sus formas de actuación.
- Aprenderemos herramientas de captación y selección de personas para el desempeño de responsabilidades comerciales.
- Estudiaremos la implementación de programas de integración, formación y desarrollo de vendedores.
- Analizaremos los distintos sistemas de motivación y remuneración de un equipo comercial.
- Estudiaremos la diferencia entre gerenciar un grupo y liderar un equipo y a estimular la confianza y el desarrollo de la autoridad para conseguirlo.
- Profundizaremos en las herramientas operativas necesarias para el desarrollo de un equipo comercial efectivo.
- Desarrollaremos modelos de dirección de equipos.

Metodología

En el desarrollo de los diferentes contenidos del programa, se combinarán metodologías de formación-acción para garantizar la consecución de los objetivos. Las sesiones se llevarán a cabo online, pero en vivo y en directo.

01

Exposiciones de los ponentes con intercambio de experiencias

La exposición de los docentes se realizará de forma síncrona, utilizando una plataforma online. Habrá intercambio de conocimientos y experiencias.

02

Dinámicas y discusiones en grupo

Dinámicas de grupo basadas en experiencias de la propia actividad de los asistentes. Los casos serán reales para mantener la tensión en el análisis.

03

Ejercicios y casos prácticos

Se provocará la constante participación de los asistentes buscando la aplicación de los conocimientos adquiridos en ejercicios y casos prácticos

Módulos

● 1-Diseño y Misión del Equipo

- Creando y diseñando Equipo.
- Tipologías de estructuras comerciales.
- Planificación y desarrollo del Equipo.
- Toma de decisiones.
- Delegación.

● 4-Gestión Comercial

- Entrenamiento comercial.
- Prospección, Comunicación.
- Entrevista.
- Cierre.
- Post Venta.

● 2-Construcción y Evaluación del Equipo

- Reclutamiento. Evaluación. Retención del Talento
- Formación inicial y continua.
- Plan de desarrollo profesional. Plan de Retribución.
- Coaching.
- Mentoring.

● 3-Dirección del Equipo

- Modelos de gestión: Modelo ODM*.
- Dirección estratégica.
- Objetivos. Medición.
- Negociación.
- Habilidades de Management.



100 horas/4 semanas

Certificación universitaria

Este Programas de formación en competencia de Seguros cuentan con título propio del Instituto de Estudios del Seguro



UCreativa

ies Escuela de Negocios , de Costa Rica, es la única escuela de negocios especializada en la industria aseguradora. Su formación viene certificada por la Universidad Creativa (ucreativa), también de Costa Rica. Una universidad especializada en la implementación de programas educativos de última generación centrados en el estudiante y la construcción de alianzas con líderes de la industria.

Profesorado

Profesor en Ciberseguridad, y Dirección de Proyectos en el Máster de Business Analytics en la Universidad Europea. Investiga en el



Luis A. Guillén

Fundador de Unity.
Presidente de IES, Escuela
de Negocios



Jon Lacabex

CEO en Hyl Corredores.
Experto en Formación
Comercial



José Pablo Palafox

CEO en Protección Actuarial S. A.
Experto en RR.HH.



Javier Herrera

Rector de la Universidad Creativa
de Costa Rica. Experto en
Dirección de Equipos



Leticia A. Ranero

D Quirón Prevención. Experta en
Dirección de Equipos



Alvaro Villar

D.Segurantia. Experto en
Dirección Estratégica



Luis Young

Fundador de Doctodo.
Experto en Dirección
Estratégica



Antonio Benito

Consultor internacional.
Experto en Formación y
Selección



Joseba G. Angulo

Fundador de 2m2 Consultores.
Experto en Dirección
Estratégica



instituto^o
genesis

UCreativa 
Escuela de Negocios

www.genesisconsulting.es

info@genesisconsulting.es