



Jefe de ventas 5.0



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

- Armonizar y afianzar los miembros del equipo de gestión de trabajadores
- Compartir Best Practices
- Generar un "How to" común para todos los miembros del equipo de gestión
- Promover la interacción y rapport entre los miembros de stack de punto de venta/Pyme

CONTENIDOS

- Emisión de llamadas en equipo
- Gestión de ISC
- Búsqueda de oportunidades y Top 10 y Top 20
- Nuevas oportunidades comerciales
- Valores
- Trabajo en equipo
- Gestión de las emociones para una comunicación efectiva