



ENTRENA AL LÍDER



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 6 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- Conocerte a ti mismo para poder conocer a los demás
- Liderar de manera que tu equipo se sienta que forma parte de un grupo unido y con un objetivo común
- Persuadir a los demás para conseguir equipos comprometidos y responsables.
- Monitorizar la actividad y los resultados de tu equipo comercial de manera natural, desde la perspectiva de ayuda y no la de control
- Conocer y poner en práctica los hábitos que comparten todos los grandes líderes
- Convertirte en tu propio líder y liderar tu propia vida.
- Liderar mediante la comunicación y conversación.
- Poner en práctica en tu día a día los hábitos que vamos a trabajar conjuntamente
- Aprender a crear una planificación comercial basándonos en tres ejes fundamentales (Preparación, Acción y seguimiento).
- Aprender a gestionar tu tiempo a la vez que LIDERAS a tu equipo comercial -

CONTENIDOS

1. YO, COMO LÍDER

- ¿Qué es un líder?.
- ¿Qué características comunes tienen todos los líderes?
- ¿Para qué existe el puesto de Jefe de Equipo en tu organización?
- Gestión de las emociones. Como aplicar la Inteligencia Emocional en el día a día.
- Autoconocimiento, Autocontrol, conocimiento de los demás y relaciones sociales. AUTODAFIO
- Misión, Visión y valores del líder

2. MI EQUIPO Y YO

- Los tres ejes de la gestión comercial enfocada a resultados
- ¿A quién vendo? Entender el mercado y al cliente
- ¿Qué le vendo? Cuadro de mandos, Resultados, KPI
- ¿Cómo le vendo? Planes de acción, Propuesta ganadora
- Organización del tiempo (Matriz del Tiempo).
- Cómo crear un entorno predecible.
- El poder del AHORA. La gestión del tiempo desde el liderazgo
- Modelo DISC de comportamiento y cómo liderar según cada tipo.
- Cómo aplicar un acompañamiento con mis colaboradores
- La comunicación del Líder. Cómo liderar mediante la conversación Delegar
- Controlar
- Notificar
- Corregir