



Coaching y liderazgo



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 8 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 -
- Aprender a liderar mediante conversaciones con tus colaboradores; Delegar, corregir, controlar y comunicar

CONTENIDOS

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. AUTODAFI
- Misión, Visión y valores del líder
- La mentalidad ganadora

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
- Cómo llevar a cabo acompañamientos de liderazgo con el equipo
- Cómo preparar y llevar a cabo reuniones individuales con los colaboradores