

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Nombre del curso:** Liderazgo del equipo de ventas

**Duración:** 15h

**Modalidad:** Online

### Objetivo

- Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

### Contenido

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales.
2. Estilos de mando y liderazgo.
3. Las funciones del líder.
4. La motivación y reanimación del equipo comercial.
5. El líder como mentor.