



LIDERAZGO Y EQUIPOS

GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS, PERSUASIÓN Y STORYTELLING

En este programa aprenderás a crear y a manejar equipos de trabajo que aumenten significativamente las ventas de tu organización.

También, aprenderás a aplicar estrategias y técnicas para persuadir e influenciar a los tomadores de decisión, siendo capaz de incrementar el impacto de sus mensajes e inspirar a los equipos de trabajo.

CURSOS

Gestión de la fuerza de ventas

(Curso impartido por Tecnológico de Monterrey)

El arte de la persuasión y el storytelling

(Curso impartido por BCN Executive)

CONTENIDOS:

- Introducción: identificación de tipos de clientes.
- Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas.
- Entorno y motivación del área de ventas.
- Trabajo en equipo y sinergia para el servicio.
- Creatividad e innovación disruptiva.
- Aprendiendo a convencer.
- El arte de persuadir.
- Persuasión y liderazgo.
- Storytelling: las historias convencen más que los datos.
- Construyendo tu storytelling.

BENEFICIO DE
FRANQUICIA
TRIBUTARIA 

PRECIO:

\$290.000. CLP