



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• **Management de Recursos Humanos—**
Maneja los procesos para alinear el capital humano con las metas organizacionales.

• **Liderazgo—**
Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios. Es capaz de incorporar la cooperación voluntaria de otros, explotando sus mayores habilidades y capacidades, para lograr los resultados deseados.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• **Visión—**
Orientado en el futuro. Desarrollar una imagen futura emocionante de lo que podría y lo que debería ser, a pesar de lo que es, para sí y para su empresa.

• **Conciencia Externa—**
Ver las cosas desde varios puntos de vista. Mantenerse actualizado en temas que afectan la responsabilidad.

• **Profesionalismo—**
Proyectar una imagen de madurez e integridad que genere credibilidad.

• **Influencia—**
Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

Liderando Ventas Exitosas

RESUMEN

Liderar a las personas de ventas es uno de los trabajos más desafiantes, y requiere la capacidad de manejarse uno mismo y a un equipo de personas que por lo general son grandes realizadores y tienen personalidades muy demandantes. Los gerentes de ventas efectivos necesitan reconocer y evitar los errores comunes en el liderazgo, priorizar para evitar la tiranía de lo urgente, y comprender los motivadores de hechos, de causa y los basados en valores de sus vendedores.

CONTEXTO

En este módulo, examinaremos el lado humano de ser un líder de ventas efectivo y el lado del proceso de ser un gerente de ventas efectivo. Comenzaremos con nosotros mismos y dónde pasamos nuestro tiempo para la acción más rentable. Veremos maneras de permanecer enfocados en nuestras prioridades. Descubriremos una herramienta que nos ayudará a comprender qué motiva a los individuos de nuestro equipo.

El éxito es más duro que el fracaso. Ser un buen gerente de ventas y un líder de nuestro equipo y nuestra empresa requiere disciplina y voluntad. Es la voluntad lo que evita que nos desalentemos por los contratiempos de todos los días, y es la disciplina lo que nos hace querer hacerlo mejor la próxima vez.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Entender las propulsoras fundamentales de ventas, management y liderazgo
- Reconocer los errores más comunes que tienen los gerentes de ventas
- Analizar los desafíos de un uso eficaz del tiempo en la gerencia de ventas
- Utilizar la entrevista de ventas para desarrollar relaciones y comprender las motivaciones