

CURSO DE RESPONSABLE COMERCIAL Y ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS



INDICE DE CONTENIDOS:

1- HABILIDADES DIRECTIVAS

- a. Diferencia entre motivación y satisfacción
- b. Grupos y equipos
- c. Motivación de equipos de trabajo

2 - LIDERAZGO

- a. Que es dirigir
- b. Conseguir que los comerciales entren en acción
- c. Capital intelectual.

3.- FUERZA DE VENTAS

- a. Establecimiento de objetivos
- b. Resolución de conflictos
- c. Implicación personal
- d. Establecimiento de responsabilidades.

FORMADOR : MANUEL MARTIN

¡JUNTOS SUMAMOS!

CONTÁCTANOS



www.amadei.es



911 704 586