

## Gestión avanzada de equipos comerciales

Impulsa el rendimiento de tu equipo afrontando con éxito los retos del día a día

 Blended

 2 días (14 horas)

Precio 1er inscrito : 1.100,00 € IVA exento      Ref.: 8506  
2º inscrito y sucesivos 990,00 € IVA exento  
Bonificable por asistente: 182,00 €  
Precio In-Company : 5.375,00 € IVA exento  
Bonificable por grupo de 10 asistentes: 1.820,00 €

¿Estás al frente de un equipo comercial y sientes que el entorno actual exige nuevas habilidades de liderazgo?

En mercados cada vez más impredecibles, gestionar equipos de ventas no solo implica cumplir objetivos, sino anticiparse, adaptarse y motivar con visión.

El curso **Gestión Avanzada de Equipos Comerciales** te ofrece herramientas directivas, tácticas de liderazgo y claves de motivación para transformar tu equipo en una unidad ágil, cohesionada y orientada al alto rendimiento. Descubre cómo liderar con propósito, dinamizar tu fuerza comercial y convertir los cambios en oportunidades estratégicas.

### Dirigido a:

- Responsables de equipos comerciales.
- Managers y directores regionales con equipos de ventas a su cargo.
- Responsables de equipos de televenta o venta interna.

Llámanos  
91 270 51 10

### Contenido

#### 1. Liderar con visión y propósito

- Clarificar el papel estratégico del responsable comercial en entornos complejos.
- Identificar los retos del contexto actual y cómo impactan en el liderazgo diario.
- Adoptar un enfoque estructurado para impulsar el rendimiento del equipo.

#### 2. Gestionar imprevistos con agilidad

- Anticipar y minimizar el impacto de situaciones inesperadas en el negocio.
- Tomar decisiones rápidas sin comprometer resultados ni cohesión interna.
- Convertir los cambios en palancas de mejora y motivación.

#### 3. Reaccionar, redefinir y actuar

- Detectar oportunidades en momentos de incertidumbre.

- Establecer nuevas prioridades y activar planes de acción eficaces.
- Involucrar al equipo en la respuesta estratégica ante el cambio.

#### 4. Dinamizar, motivar y cohesionar al equipo

- Conducir reuniones comerciales que impulsan el foco y la acción.
- Movilizar a las personas hacia nuevas prioridades con compromiso.
- Generar un entorno de confianza, energía y responsabilidad compartida.

#### 5. Impulsar la implicación individual

- Conectar con las verdaderas fuentes de motivación de cada colaborador.
- Fomentar la autonomía, el rendimiento y el sentido de pertenencia.
- Reconocer logros y reforzar el compromiso de forma continua.



#### Objetivos de la formación

- Impulsar al equipo hacia la consecución de resultados sostenibles.
- Aplicar herramientas de dirección comercial con agilidad y criterio.
- Motivar e implicar al equipo en objetivos comunes.
- Consolidar una cultura de dinamismo y resiliencia ante el cambio.



#### Competencias de la formación

- Liderazgo inspirador
- Orientación a resultados
- Gestión de la presión
- Agilidad estratégica
- Motivación de equipos



#### Beneficios adicionales

##### 1. Elevar tu liderazgo comercial en entornos complejos

Aprender a liderar con visión te permitirá tomar decisiones estratégicas con impacto directo en los resultados. Dominarás un enfoque estructurado que potencia la claridad de propósito, incluso ante la incertidumbre, y refuerza tu rol como referente de tu equipo.

##### 2. Gestionar con agilidad y tomar decisiones bajo presión

Desarrollarás la capacidad de actuar con rapidez sin perder el foco en el rendimiento y la cohesión interna. Convertirás imprevistos en impulsores de cambio positivo, aplicando métodos prácticos para adaptarte sin comprometer la productividad.

##### 3. Transformar el cambio en una oportunidad de crecimiento colectivo

Adquirirás herramientas para redefinir prioridades, activar planes de acción efectivos y mantener alineado al equipo ante cualquier desafío. Aprenderás a involucrar activamente a tus colaboradores en respuestas estratégicas que sumen valor al negocio.

##### 4. Multiplicar el compromiso y la motivación individual

Sabrás cómo conectar con las verdaderas motivaciones de cada miembro del equipo y generar un entorno de alto rendimiento basado en la autonomía, el reconocimiento y la confianza. Liderarás desde la influencia, no desde la presión.



## Fechas y ciudades 2026 - Référence 8506



Últimas plazas



Edición garantizada

### Madrid

De 8 abr. A 9 abr.

De 1 jul. A 2 jul.

De 2 nov. A 3 nov.