



## **CURSO ONLINE**

---

### **COACHING COMERCIAL**

**LIDERAZGO, COACHING Y GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES DE ALTO RENDIMIENTO Y ALTA IMPLICACIÓN.**



Dentro de un departamento de ventas es fundamental contar con un Líder que sea capaz de gestionar equipos comerciales de alto rendimiento y alta implicación con metodología y proceso.

¿Tu solución? La formación. Este curso se adapta al máximo a las necesidades profesionales de aprendizaje continuo de cada alumno. Con él lograrás:

- Mejorar las ventas y aumentar los márgenes.
- Obtener mayor repercusión en la cuenta de resultados.
- Profesionalizar la metodología comercial del departamento de ventas.
- Aumentar la motivación y productividad del equipo comercial.



## ¿A quién van dirigidos nuestros cursos de ventas?

- **Empresas y puntos de ventas** que pretendan motivar a sus equipos de ventas a través de la formación y la profesionalización.
- **Jefes de venta y comerciales** que deseen mejorar su cumplimiento de objetivos y aspiren a ocupar puestos de dirección comercial.
- **Estudiantes** que estén interesados en emprender u ocupar puestos directivos para cuyo desempeño sea necesario saber cómo gestionar equipos y llevar a cabo negociaciones dentro de la actividad comercial.

## PROGRAMA

### MÓDULO 1

#### LA GESTIÓN COMERCIAL

- Marco de actuación del responsable comercial. Superclientes y Supervendedores.
- Tipos de Fuerzas de Venta. Mecanizada Vs Persona. Propia Vs Externa.
- Tipos de Comerciales según su rendimiento y motivación.
- Líder Coach. Management de Atletas Comerciales de alta implicación.

### MÓDULO 2

#### LIDERAZGO. COMERCIALES de ALTA IMPLICACIÓN.

- La Motivación.
- Remuneración y Retribución.
- Desarrollo de Samurais. Evaluación Mensual, Plan de Mejora, Evaluación de Desempeño.

### MÓDULO 3

#### COACHING y DESARROLLO. COMERCIALES de ALTO RENDIMIENTO.

- Introducción a la metodología.
- Herramientas. Plan de Formación, Plan de Inducción y Plan de Entrenamiento.
- Coaching Individual. Metodología “On Job Training” Planificación, Primer impacto personal, Entrenamientos, Plan de mejora, Revisión y fijación de Tareas.
- Coaching de Equipo.



## MÓDULO 4

**RESUMEN CONCEPTOS CLAVE Y  
EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS** (2  
horas)

La superación del examen final da derecho a una acreditación profesional.

## ¿POR QUÉ APOSTAR POR UN CURSO DE FORMACIÓN ONLINE?

### Flexibilidad

Cada alumno puede organizar sus horarios y ajustar su formación tanto a la agenda profesional como personal.

### Optimización del tiempo

Evita los desplazamientos y tiempos de espera innecesarios, y fórmate de manera rápida y eficiente.

### Oportunidad de formarte en nuevas tecnologías

Fórmate con tecnologías aplicadas al entorno comercial.

## ¿CÓMO SERÁ TU FORMACIÓN CON FUERZA COMERCIAL?

El campus virtual de Fuerza Comercial permite al alumno un aprendizaje teórico-práctico a cualquier hora y desde cualquier lugar con la metodología *mobile learning* y *remote training*.

- Material didáctico de consulta.
- Casos prácticos y ejercicios.
- Video ponencias y píldoras formativas.
- Acceso a herramientas comerciales y de gestión.
- Tutor personalizado.
- Tests de autoevaluación para cada unidad.



# INVERSIÓN

---

\*

## VENTA CONSULTIVA A EMPRESA

### FORMACIÓN GRATUITA:

- Master Class de la mano de nuestro consultor experto en Venta a empresa.
- Píldoras formativas del Proceso Comercial perfecto en empresa.
- Herramientas Comerciales para conseguir vender entre un 10% -20% más.

### OBTENER EL CERTIFICADO:

- El Certificado oficial de Fuerza Comercial Consultoría que valida los conocimientos adquiridos.
- La documentación de la formación en formato descargable.

**Inversión: 49€**

## ¿NECESITAS MÁS FORMACIÓN?

Si te gustaría seguir ampliando tus conocimientos, consulta los contenidos y la formación que ponemos a tu alcance en nuestra web.

[INFÓRMATE AQUÍ](#)

## CUÉNTANOS TU OBJETIVO

Nosotros te ayudaremos a encontrar formación a tu medida para mejorar la venta B2B y conseguir lo que te propongas.

[CONTACTA CON NOSOTROS](#)

 902 517 447

 [online@fuerzacomercial.es](mailto:online@fuerzacomercial.es)

 [formacion.fuerzacomercial.es](http://formacion.fuerzacomercial.es)