

Transformaciones para una Supervisión Efectiva

Oportunidad de Negocios

Dentro de las competencias importantes para el éxito de los equipos de ventas está siempre mencionada la Supervisión. La Supervisión Efectiva logra rendimientos superiores, basada en la adecuada orquestación de los estados de ánimo de los miembros del equipo y del resto de la Organización necesaria para lograr resultados. Para esto se requiere balancear correctamente la disciplina, el cumplimiento impecable de compromisos y el respeto, en un ambiente caracterizado por la confianza, la motivación, la colaboración, la creatividad y las ganas de hacer más y mejor. Ejecutada de esta forma, la Supervisión Efectiva es considerada estratégica para seleccionar, formar y retener a los miembros de un equipo de ventas de alto rendimiento, a la vez que para mantener relaciones de colaboración con su entorno.

Transformaciones para una Supervisión Efectiva

Transformaciones para una Supervisión Efectiva es una actividad de capacitación que apunta a transformar a supervisores y vendedores en Equipos de Venta de Alto Rendimiento, basados en la entrega de distinciones – no instrucciones – para que mejoren drásticamente su entendimiento y competencias hacia una Supervisión Efectiva y resultados notables.

Contenidos Claves

Los contenidos del programa incluyen los siguientes temas:

- Vendedores y Supervisores, historia y evolución
- Estados de Ánimo y Emociones
- Obediencia y sometimiento vs. colaboración y creatividad
- Estableciendo relaciones humanas de colaboración
- Dirigiendo el equipo de trabajo
- Compromisos, Confianza y Delegación
- Administración del Tiempo Gerencial
- Interactuando para obtener compromisos
- Manejo de reuniones

A quienes esta dirigido

El programa *Transformaciones para una Supervisión Efectiva* esta dirigido a vendedores senior, gerentes y jefes de venta, gerentes comerciales, gerentes de recursos humanos y otros cargos relacionados a la supervisión y administración de recursos humanos.

Resultados Esperados

Al cumplir con el programa los participantes estarán en condiciones de:

- Dirigir Equipos de Venta de Alto Rendimiento
- Diseñar estrategias productivas en la colaboración, la confianza y el compromiso
- Liderar equipos de trabajo en pos de propósitos de ventas específicos
- Mejorar la Administración del Tiempo
- Seleccionar, capacitar y retener vendedores de alto rendimiento
- Relacionar objetivos propios, de su equipo, de la empresa y del cliente

Opciones de Aprendizaje

El programa tiene una duración de 16 horas distribuidas en 4 o 5 sesiones conversacionales de reflexión y alta participación, apoyadas con dinámicas grupales y medios audiovisuales seleccionados.

Para más Información

Envíenos un correo a: negocios@americaventas.com

Visítenos en: www.americaventas.com

Llámenos al: +56-2-751-2607; 751-2605

Envíenos un fax: +56-2-751-2611