

Código: CCV036

Duración: 20 minutos



Coaching y feedback en ventas

El liderazgo efectivo es clave en la gestión de equipos comerciales. Este curso te ayudará a transformar tu rol como supervisor en líder, utilizando herramientas de coaching para impulsar el desempeño del equipo.

Objetivo:

Desarrollar habilidades de supervisión, coaching y feedback para mejorar el rendimiento de los equipos de ventas.

Contenido:

- De Superior a Líder
- Supervisión en Ventas
- Supervisión de Tienda Perfecta
- Planeación
- Supervisión Directa
- Supervisión Indirecta
- Coaching y Feedback
- Recomendaciones

Recursos:

Curso Interactivo en HTML5, Empaquetado Scorm 1.2, Banco de preguntas para certificación

Metodología:

El curso ha sido diseñado bajo el modelo de formación andragógica virtual asincrónica para promover el aprendizaje autónomo, permitiendo a los participantes avanzar a su propio ritmo y según su disponibilidad.

El diseño instruccional de este curso se orienta a la educación de adultos, reconociendo la experiencia previa de los estudiantes y fomentando tanto la autogestión como la aplicación práctica del conocimiento en contextos reales. Los contenidos se organizan en unidades de microaprendizaje secuenciales y se enriquecen con recursos multimedia interactivos, tales como videos explicativos, simuladores, infografías, lecturas complementarias en formato PDF y evaluaciones formativas.