JetSelling
ESCUELA DE VENTAS

Diploma

ACREDITATIVO

D. /Dña. Juana M González López con NIF 37339389Q

que presta servicios en la Empresa Workcenter Servicios Globales de Documentación, S.A. con CIF A81331951

Ha superado con evaluación positiva la Acción Formativa

Dirección Comercial y Liderazgo de Equipos de Venta B2B

Código AF/ Grupo **1 / 00001** Durante los días **27/04/26** al **31/08/26**

con una duración total de **30 horas** en la modalidad formativa. **Teleformación**

Contenidos impartidos (ver dorso)

17 Aug 2024

FIRMA Y SELLO DE LA ENTIDAD RESPONSABLE DE IMPARTIR LA FORMACIÓN

FECHA DE EXPEDICIÓN

FIRMA DE LA PERSONA TRABAJADORA

Contenidos Impartidos

M1: FUNDAMENTOS PARA DIRIGIR EQUIPOS DE VENTAS B2B

- Pasar de vendedor/a a jefe/a de ventas
- 6 claves para liderar equipos de venta de forma efectiva
- Cómo estructurar un equipo de ventas
- Cómo impulsar al equipo a través del coaching

M2: EL PROCESO DE VENTAS B2B

- Desarrollo de un proceso de ventas ganador
- Alineación del proceso con el viaje del comprador
- Automatización y mejora del proceso de ventas
- Actividad: desafío del viaje del comprador

M3: DESARROLLO DEL TALENTO COMERCIAL DEL EQUIPO

- Identificación de Hunters y Farmers
- Capacitación del equipo de ventas
- Creación de Battle Cards comerciales
- Actividad práctica de diseño de Battle Cards

M4: HERRAMIENTAS DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- Herramientas esenciales del departamento de ventas
- CRM, Forecast y Pipeline de ventas
- Autoevaluación de herramientas comerciales

M5: ANÁLISIS DEL MERCADO Y COMPETENCIA

- Análisis del entorno empresarial y competitivo
- Guía paso a paso para analizar la competencia
- Actividad de análisis competitivo
- Análisis FODA-CAME

M6: OBJETIVOS, KPIs Y SEGUIMIENTO DEL DESEMPEÑO

- KPIs y métricas para mejorar rendimiento comercial
- Establecimiento de objetivos y cuotas de ventas
- Método SMART aplicado a ventas
- Autoevaluación de objetivos y KPIs

M7: FUNDAMENTOS DEL LIDERAZGO EFECTIVO

- Qué es el liderazgo y qué caracteriza a un buen líder
- Los 5 estilos de liderazgo más comunes
- El poder de la visión en el liderazgo
- Habilidades sociales para liderar mejor

M8: INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EL LIDERAZGO

- Impacto de la inteligencia emocional en el liderazgo
- Autoconsciencia, autorregulación y automotivación
- Claves para ser un líder empático
- Autoevaluación de inteligencia emocional

Resultado: **APROBADO** 87%

Puntuación obtenida en Evaluación Final: _____

Y SELLO DE LA ENTIDAD RESPONSABLE
IMPARTIR LA FORMACIÓN

Gustavo Brito

Consultor especializado en Dirección Comercial y Ventas
Tutor del curso