

Denominación de la Acción Formativa

## **Liderazgo en Ventas**

**Propósito:** Analizar las estrategias de ventas en función a los objetivos y entornos dados.

**Dirigido a:** Personal gerencial, nivel medio y operativo del área de ventas y mercadeo.

### **Contenido programático:**

- EL Asesor Comercial
- Las Actitudes y la Motivación al Éxito Comercial y Personal
- El Asesor y la Competitividad
- La Planificación Estratégica de la Venta



**Duración:**  
**08 horas**