



video
bienvenida



módulo 1
e-learning



módulo 2
e-learning



módulo 3
e-learning



módulo 4
e-learning



módulo
presencial

LIDERAZGO EN EQUIPOS DE VENTA

> OBJETIVO DEL CURSO

- Desarrollar competencias para la dirección de personas y equipos comerciales.
- Desarrollar competencias conversacionales y de inteligencia emocional para liderar y motivar equipos comerciales.
- Desarrollar competencias para el auto-liderazgo.
- Desarrollar competencias para la participación en equipos colaborativos y confiables.

> CONTENIDO CURSO ONLINE

Módulo 1: Modelo de aprendizaje y cambio organizacional

Comprender las conversaciones organizacionales desde la perspectiva de la Ontología del Lenguaje, distinguiendo los actos del habla y su relación con producir ciertas acciones y cambios.

- Modelo del observador.
- La habilidad del escuchar.
- Los actos del habla.
- Tipos de conversaciones.
- Las conversaciones que tengo más a la mano en el trabajo.
- Mis conversaciones pendientes en el trabajo.

Módulo 2: Competencias de autoliderazgo

Identificar habilidades de autocuidado y desarrollo personal coherentes con la acción profesional y la relación consigo mismo.

- Toma de Conciencia del efecto de los actos propios del habla.
- Identificación de emociones y estados de ánimo (Inteligencia emocional).
- Toma de conciencia sobre el efecto de mi corporalidad y gestualidad en los demás.

> ESTE CURSO TE PREPARA PARA

- Fortalecer habilidades de autoliderazgo, para integrar equipos colaborativos, incorporando nuevos aprendizajes que aumenten el poder de acción profesional frente a empresas y mercados cada vez más desafiantes e impredecibles.
- Conocer nuevas prácticas de liderazgo que faciliten la gestión de equipos comerciales exitosos y confiables que aporten valor a sus organizaciones.

Módulo 3: Desarrollo de equipos colaborativos y confiables

Conocer un marco conceptual sobre teoría de equipos de trabajo y las variables que influyen en su efectividad.

- Equipos de alto desempeño.
- Etapas de desarrollo de equipo y desafíos para sus integrantes.
- Prácticas de trabajo colaborativo.

Módulo 4: Competencias de liderazgo

Entender conceptos básicos sobre dirección de personas y equipos que faciliten el aprendizaje de nuevas prácticas para dirigir equipos.

- Teorías de liderazgo.
- Liderazgo transformacional.
- Prácticas de liderazgo.
- La Confianza y sus pilares.



Profesora

**CECILIA
HERNÁNDEZ**

Ingeniero Comercial Universidad de Chile, Diplomada en Liderazgo y Transformación Organizacional Universidad Alberto Hurtado y Coach Ontológica Escuela Newfield Network, con 20 años de experiencia como Gerente de Personas en empresas privadas y públicas.

Desde 2011, se ha dedicado al coaching ejecutivo, acompañando programas de Liderazgo y Trabajo colaborativo junto con proyectos de gestión del cambio, modelos y diccionarios de perfiles por competencias, estudios de clima y sistemas de gestión del desempeño.

Facilitadora de talleres en el aprendizaje de habilidades relacionales y docente Diplomado Dirección Comercial y Ventas de la Universidad de Chile y U. Mayor.

Valor: \$280.000

Horas: 28 hrs. on line + clase presencial de 4 hrs.

Fecha inicio: 5/08/2020

Fecha término: 1/09/2020

Clase presencial: sábado 05/09/2020 de 9:30 a 13:30 horas

