



MODALIDAD
EN LÍNEA



zoom
EN VIVO

ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN PARA LA **FUERZA DE VENTAS**

Convierte a tu equipo en la fuerza de ventas más competitiva del mercado

★ ★ ★
RECONOCIMIENTO

CON VALOR CURRICULAR ANTE LA STPS

Un equipo de ventas motivado genera una ventaja competitiva al fortalecer la lealtad de los clientes, adaptar tácticas a mercados cambiantes y transformar a los vendedores en embajadores de la marca.

En NEXTGEN te proporcionamos las herramientas y estrategias efectivas para motivar y potenciar el rendimiento de tu fuerza de ventas, fomentando un ambiente de trabajo positivo y productivo que impulse el logro de metas comerciales.



VENTAJA COMPETITIVA QUE TE APORTA NUESTRO SEMINARIO:

Podrás reducir la rotación de talento y crear un entorno de alto rendimiento que impulse resultados tangibles en un mercado competitivo.

ESTE SEMINARIO ES PARA TI SI ERES:

Gerente Comercial, Líder de Equipo de Ventas, Director Comercial y Emprendedor que busca potenciar el desempeño de tu equipo.



NUESTRO CONTENIDO ABARCA:

• INTRODUCCIÓN A LA MOTIVACIÓN EN VENTAS

- Definición de motivación y su importancia en el ámbito de ventas.
- Diferencias entre motivación intrínseca y extrínseca.

• TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

- Teoría de Maslow: La pirámide de necesidades.
- Teoría de Herzberg: Factores motivacionales y de higiene.
- Teoría de la autodeterminación.

• IDENTIFICACIÓN DE MOTIVADORES CLAVE

- Cómo identificar qué motiva a cada miembro del equipo.
- La importancia de la personalización en la motivación.

• ESTRATEGIAS PARA MOTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS

- Técnicas de reconocimiento y recompensa.
- Creación de un ambiente de trabajo positivo.
- Establecimiento de metas claras y alcanzables.

• COMUNICACIÓN EFECTIVA Y MOTIVACIÓN

- La importancia de la comunicación en la motivación.
- Estrategias para fomentar una comunicación abierta y efectiva.

• MANEJO DE LA RESISTENCIA Y EL ESTRÉS EN VENTAS

- Identificación de factores estresantes en el trabajo de ventas.
- Técnicas para manejar la resistencia y mantener la motivación.

• EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DEL DESEMPEÑO

- Herramientas para evaluar el rendimiento del equipo de ventas.
- Cómo realizar un seguimiento efectivo y motivador.

• CIERRE Y CONCLUSIONES

- Resumen de los aprendizajes clave.
- Plan de acción personal para aplicar las estrategias aprendidas.

