

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Determinar estilos de mando y liderazgo de equipos de comerciales de acuerdo con distintos objetivos comerciales, valores, cultura e identidad corporativa.

## CONTENIDOS

1. Dinamización y dirección de equipos comerciales. 2. Estilos de mando y liderazgo. 3. Las funciones del líder. 4. La motivación y reanimación del equipo comercial. 5. El líder como mentor.

