



CLASES ELEARNING

SÍNCRONO

CURSO

Aplicación de Herramientas de Coaching en la Gestión de Ventas

PÚBLICO OBJETIVO

El curso va dirigido a gerentes de ventas, supervisores comerciales, ejecutivos de ventas, emprendedores y cualquier profesional que desee potenciar sus habilidades comerciales mediante técnicas de coaching.

REQUISITOS DE INGRESO

Conocimientos básicos en ventas y negociación, habilidades de comunicación y disposición para el desarrollo personal y profesional.

MÁS INFORMACIÓN EN
WWW.CAIUSACH.CL



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos del Coaching en el Contexto Comercial

- Definición y principios del coaching aplicado a ventas
- Diferencias entre coaching, mentoring y liderazgo
- Beneficios del coaching en el desempeño comercial
- Estilos de coaching y su aplicación en ventas

Competencias a desarrollar: Comprender los principios del coaching aplicado a ventas, identificando su impacto en la motivación y desempeño del equipo comercial.

Módulo 2: Habilidades Esenciales de un Líder Coach en Ventas

- Escucha activa y comunicación efectiva
- Preguntas poderosas para el desarrollo de clientes y equipos
- Feedback constructivo para la mejora del desempeño
- Generación de confianza y empatía en el proceso de ventas

Competencias a desarrollar: Desarrollar habilidades de liderazgo basadas en coaching para mejorar la comunicación, la confianza y el desempeño en la gestión de ventas.

Módulo 3: Establecimiento de Metas y Motivación del Equipo de Ventas

- Técnicas de establecimiento de objetivos (SMART y GROW)
- Identificación de motivadores individuales y grupales
- Superación de obstáculos y creencias limitantes
- Estrategias para mantener la motivación en ventas

Competencias a desarrollar: Aplicar herramientas de coaching para el establecimiento de metas claras y la motivación efectiva del equipo comercial.

Módulo 4: Gestión del Cambio y Adaptabilidad en Ventas

- El coaching como herramienta de gestión del cambio
- Adaptabilidad a nuevas tendencias y mercados
- Manejo de la resistencia al cambio en los equipos de ventas
- Creación de planes de acción adaptativos

Competencias a desarrollar: Facilitar procesos de cambio en los equipos de ventas utilizando estrategias de coaching para fortalecer la adaptabilidad y la resiliencia.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Módulo 5: Coaching para el Desarrollo de Clientes

- Identificación de necesidades y expectativas del cliente
- Construcción de relaciones a largo plazo mediante coaching
- Influencia positiva y generación de valor en las ventas
- Técnicas de coaching para fidelización y postventa

Competencias a desarrollar: Aplicar herramientas de coaching para mejorar la relación con los clientes, generando confianza y valor en cada interacción comercial.

Módulo 6: Aplicación Práctica del Coaching en Ventas

- Simulación de sesiones de coaching comercial
- Resolución de casos prácticos en la gestión de ventas
- Creación de un plan de acción de coaching en el entorno laboral
- Medición del impacto del coaching en resultados comerciales

Competencias a desarrollar: Implementar estrategias de coaching en el entorno de ventas, midiendo su efectividad e impacto en los resultados comerciales.



MÓDULOS Y CONTENIDOS

Metodología de Capacitación Síncrona

La metodología de capacitación síncrona, con clases en vivo y acceso a la grabación de las clases dictadas por el relator está diseñada para desarrollar y fortalecer competencias clave en los trabajadores. La fortaleza de esta metodología está dada por:

- **Interacción en tiempo real:** Sesiones en vivo con el profesor para resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata.
- **Flexibilidad:** Acceso a grabaciones para repasar contenido en cualquier momento.
- **Entorno:** Moodle centraliza recursos, facilita el seguimiento y la autoevaluación.
- **Colaboración entre equipos distribuidos:** Fomenta el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo entre trabajadores en distintas ubicaciones geográficas.

Esta metodología combina las ventajas del aprendizaje en tiempo real y la flexibilidad del acceso a contenido grabado. Las sesiones en vivo proporcionan interacción directa con el profesor, similar a la capacitación presencial, fomentando la participación activa y la resolución inmediata de dudas. Al mismo tiempo, el acceso a las grabaciones permite a los trabajadores repasar y profundizar en los contenidos a su propio ritmo, sin limitaciones geográficas ni de horarios. Esto garantiza una capacitación eficiente y flexible, adecuada para empresas con equipos distribuidos o con agendas laborales exigentes.

Participación mínima
75% (Escala de 0 a 100%)

Nota Mínima
4.0 (Escala de 1.0 a 7.0)

Al término del curso el participante que apruebe el Sistema de Evaluación recibirá un Certificado de Capacitación otorgado por

CENTRO DE CAPACITACIÓN INDUSTRIAL
C.A.I
FACULTAD DE INGENIERÍA
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE



SISTEMA DE
EVALUACIÓN



FACULTAD DE
INGENIERÍA

CAIUSACH

CAPACITACIÓN CON SENTIDO