

TEMARIO HABILIDADES GERENCIALES



-Creación de una política humana.

- ¿Con quien vendo?
- Política humana 3/3 APT y APP
- 1/3 duraderos
- 1/3 potenciales
- 1/3 a contratar.
- Realizo una Estrategia de Selección.

-Gestión del tiempo, mi organización como Director.

- Regla de los 2 minutos.
- Urgente, no urgente, importante, no importante.
- Calendarización del Gerente

Contratación

- Etapas de una Entrevista.
- Entrevista de incidente crítico- Entrevista por competencias.
- Aprendo a identificar al colaborador ideal
- Assessment Center
- Entrevista colectiva.
- Plan de desarrollo para el crecimiento de mi colaborador.
- Plan de Carrera
- Como realizo una entrevista por competencias.
- Analisis Competencial post entrevista
- Decido con que colaborador trabajo.
- Tecnicas de Desvinculación.

-Aprendo a delegar y doy un seguimiento sobre mi colaborador.

- Vendedores de alto rendimiento.
- Responsabilizar al vendedor.
- Recompensar al vendedor cuando se logran los objetivos.
- Etapas de una venta completa.
- Saludar y abordar
- Indagación
- Retomar las necesidades
- Concretar la venta.
- Ofrecemos una venta alternativa
- Despedirnos y garantizar una experiencia de compra agradable.
- Seguimiento mensual en individual
- Seguimiento mensual en equipo.
- Delegación y Control

-Manejo y Gestión de Equipo.

- Reunión de Equipo.
- Recuadrar o Recentrar
- Mi Proyecto Comercial
- Plan de Acción
- Hago un Punto Detallado
- Fijo Objetivos
- Hago un Balance
- Escucho
- Comunicó una decisión difícil
- Celebro las victorias
- Entrevista Individual de decisión
- Coaching de mi equipo
- Motivación del equipo, para lograr objetivos

Liderazgo y Motivación de Equipo.

- Seguimiento oportuno y exigente.
- Mi papel como líder de equipo
- Encuesta de satisfacción del colaborador
- Hago un feedback constructivo.
- Comunicación efectiva