

NOMBRE DEL CURSO	MARKETING Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS
DESCRIPCIÓN DEL CURSO	La asignatura pretende potenciar la habilidad de diagnosticar problemas y situaciones relativas a los equipos de marketing y ventas, así como la de fortalecer la capacidad para dirigir de mejor forma la gestión de los equipos del área comercial de una organización. Por medio de una metodología de aplicación conceptual a casos reales se relevarán las distintas herramientas de gestión del marketing y dirección de equipos
OBJETIVOS	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprender los factores claves de éxito para dirigir equipos de marketing, ventas y servicios. <p>OBJETIVOS ESPECIFICOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Describir los elementos más relevantes que rigen el comportamiento de los individuos en el desarrollo del trabajo en equipo del área de marketing, ventas y servicios. ▪ Analizar las principales variables que intervienen los procesos grupales y relacionarlos con la eficacia grupal en el marco de los equipos de marketing, ventas y servicios.
CONTENIDOS	<p>CONTENIDO GENERAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducción ▪ Contexto del equipo de alto rendimiento ▪ Direcciones de equipo de alto rendimiento ▪ Montando equipos ▪ Asignación de trabajo y priorización ▪ Ejecución de planes ▪ Motivación de equipos y solución de conflictos ▪ Mejores prácticas en gestión de equipos