

LIMRA Talent Solutions International

Ver la Oportunidad

Un curso de Fast Track to Management

RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Este curso de 4 horas ayuda a los agentes de ventas que están en transición a una función gerencial a hacer el cambio de mentalidad necesario para tener éxito como aspirantes a gerente de unidad o gerentes de ventas. Los agentes de ventas aprenderán cómo lograr un equilibrio entre las ventas y, al mismo tiempo, las funciones de gestión fundamentales de atracción de talento y capacitación de nuevos agentes.

Bienvenida e Introducción

Al final de esta sesión, los estudiantes podrán comprender el propósito de este curso, saber lo que deben hacer para completar los diversos componentes del curso, describir los objetivos del curso y conocer lo que harán de manera diferente como resultado del curso.

Hacer la Transición Profesional

Al finalizar esta sesión, los estudiantes podrán comprender la estructura del liderazgo de ventas dentro de sus organizaciones y la posible trayectoria profesional que pueden seguir como gerentes de ventas, así como identificar el impacto comercial de sus esfuerzos de atracción de talento en sus organizaciones.

Nuevo Rol

Cuando termine esta sesión, los estudiantes podrán comprender la importancia de desarrollar habilidades sólidas que respalden su actividad prioritaria de atracción de talento y definir un calendario de actividades de 90 días que organice sus múltiples responsabilidades y prioridades laborales.

Resumen del Curso y Evaluación del Conocimiento

Cuando concluya esta sesión, los estudiantes podrán aplicar los conceptos de este curso en el trabajo para influir en los resultados que logran dadas sus nuevas responsabilidades.