

FORMACIÓN : HABILIDADES DIRECTIVAS EN UN COMERCIO

ACCIÓN DE FORMACIÓN	HABILIDADES DIRECTIVAS
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aprender a conocer los métodos en la gestión de ventas ■ Adaptarse a estilo de gestión ■ Saber motivar al equipo ■ Establecer los criterios y prioridades en el trabajo ■ Control de habilidades directivas
DIRIGIDO A	Responsable de Ventas
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> ■ Conocer los principios ■ Liderazgo ■ Identificación de los niveles de autonomía de sus empleados : Motivaciones y habilidades ■ Saber adaptarse a las necesidades de la empresa ■ Elementos de la motivación expectativas ■ Establecimientos de objetivos en el grupo ■ Responsabilidades contractuales ■ Saber delegar ■ Conocer las herramientas en la gestión del equipo
DURACIÓN PERIODO	21 horas lectivas en el centro de formación o en empresa A determinar en el centro de formación
LUGAR	<i>Federación de Industrias Textiles y de la Confección de Aragón Urb. Parque Roma, Bloque G Local 15 50010 ZARAGOZA (SPAIN)</i>
IMPORTE	Consultar en fitca@fitca.com