

COACHING EN ACCION: COMO DESARROLLAR EQUIPOS DE VENTAS DE ALTA COMPETICION



Plaza de edición:	COLOMBIA
Nº de páginas:	152 págs.
Categoría:	Economía
Año edición:	2000
Autor:	GILBERTO SALAZAR TRIVIÑO; MAURICIO MOLANO CAMACHO
ISBN:	9789584100962
Editorial:	MCGRAW-HILL

[COACHING EN ACCION: COMO DESARROLLAR EQUIPOS DE VENTAS DE ALTA COMPETICION.pdf](#)

[COACHING EN ACCION: COMO DESARROLLAR EQUIPOS DE VENTAS DE ALTA COMPETICION.epub](#)

Para las necesidades del entorno competitivo contemporáneo resulta oportuno y efectivo el coaching el estilo de liderazgo de los coaches directores técnicos o entrenadores de los equipos deportivos de competitividad mundial con sus principios sistemas herramientas e instrumentos de trabajo para transferirlo a los directores comerciales de equipos de ventas orientados hacia el liderazgo y la competitividad en el mercado globalizado. Coaching como tecnología de gestión en ventas desarrolla el marco conceptual teórico-práctico sobre el accionar del coach como líder del equipo los talentos de los integrantes y la sinergia del equipo como multiplicadora de los resultados.