



ENFOCANDO RESULTADOS T&C®
TRAINING & CONSULTING



**ENTRENAMIENTO
PRESENCIAL**

DETONANDO VENTAS

UNLEASH YOUR POTENTIAL!

*¡Equipos de Venta de Alto Desempeño
& Alto Compromiso!*



NOVIEMBRE 22



CHIHUAHUA
COURTYARD BY MARRIOTT



HORARIO:
9:00 AM A 6:00 PM



HECHOS

La cuestión en Ventas no es ¿Cuánto me pagan?, se trata de mejorar mi desempeño y desarrollar habilidades que me permitan Detonar mis Resultados impactando significativamente mi facturación, mejorando en consecuencia mi nivel de Ingresos.

¿Cómo puedo mejorar mis resultados?, ¿Qué tan dispuesto estoy a emprender acciones de mejora a nivel personal y profesional?, ¿Cuento con el conocimiento y las habilidades para lograr mis objetivos?

“Total Enfoque a Tus Resultados”

**8 Horas de
Entrenamiento Profesional**



OBJETIVO:

Detonando Ventas ha sido diseñado para confrontar, evaluar y resolver a nivel personal y profesional las principales áreas de Oportunidad que son limitantes en el desarrollo de un ejecutivo.

En el entrenamiento se comparten, discuten y autoevalúan las competencias básicas para alcanzar el éxito en la profesión (Pasión - Compromiso, Responsabilidad - Disciplina, Humildad - Determinación, Resiliencia y Dominio Propio).

Se analiza y comprende la trascendencia de la Planificación y el Manejo del Tiempo, se dota a los participantes de instrumentos y recursos para mejorar la Organización, la Ejecución, el Seguimiento y el Control de sus actividades comerciales en su día a día.

Terminamos el programa con técnicas de Estilos Extremos de Negociación para mejorar las habilidades de Negociación y Venta en los participantes.

BENEFICIOS:

¿POR QUÉ ASISTIR A “DETONANDO VENTAS”, UNLEASH YOUR POTENTIAL!?

- Desarrollarás Mayor Enfoque al Número y a los Resultados.
- Detonarás tus Resultados y mejorar tu Facturación.
- Adquirirás Hábitos Ganadores y Mejorar tus KPI's.
- Incrementarás el Ticket Promedio en tu Cartera de Clientes.
- Mejorarás tus Técnicas de Negociación.
- Mejorarás el Seguimiento y Control en tus procesos de venta.
- Aprenderás a Desarrollar Presupuestos de Venta.
- Alcanzarás un nivel de Gestión, Autogestión y Resultados Superiores.
- Aprenderás a manejar la “Agenda” y Gestionar mejor tu tiempo.
- Adquirirás Técnicas y Recursos para Planificar, Organizar y Ejecutar mejor tu trabajo en campo.
- Obtendrás Mayor Claridad en el ¿Qué?, ¿Cómo? y ¿Para Qué?
- Incrementarás tu nivel de compromiso con tus objetivos y tu desarrollo profesional.



PROGRAMA:

DETONANDO VENTAS, UNLEASH YOUR POTENTIAL SE DESARROLLA A LO LARGO DE 8 HORAS DE ENTRENAMIENTO PRESENCIAL.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

1. Competencias Clave para Triunfar en la Profesión:
 - Pasión - Compromiso
 - Responsabilidad - Disciplina
 - Humildad - Determinación
 - Resiliencia - Dominio Propio
2. Objetivos, Planes de Acción y Presupuestos
3. Matriz de Desarrollo: Cross Selling & Up Selling
4. Evaluación, Seguimiento y Control: Formatos y Registros.
5. Manejo del Tiempo
6. Técnicas Extremas de Negociación

DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes, Jefes, Supervisores y Vendedores con alto potencial que desean retroalimentarse, actualizarse, crecer y desarrollar sus competencias profesionales.



IMPORTANTE:

Detonando Ventas ha sido diseñado para desarrollar en el vendedor y el equipo comercial mayor enfoque al número, ¡Confrontar su Desempeño y Desafiar sus Límites!

“La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño”.

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.

Programa Presencial Limitado a 40 Participantes: Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.

-  Exposición
-  Videos
-  Discusión
-  Análisis
-  Introspección





RESUMEN DEL FACILITADOR: IQ & BC CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

EXTRACTO Y PERFIL PROFESIONAL:
Director General y Consultor Master
Enfocando Resultados Consulting Group

Lead Consultant en Programas de Asesoría Estratégica en más de 30 Proyectos de Implementación en Diferentes Compañías. Desarrollando más de 300 programas de Formación y Entrenamiento a lo largo del País. Responsable de implementar programas de acompañamiento en campo “One to One” y “Clínicas de Venta” In House a nivel Ejecutivo y Dirección.

Líder, Visionario, Estratega y Gestor de Cambio, Experto en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Alto Desempeño y Alto Compromiso.

Ingeniero Químico de profesión con estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC).

Desempeñando funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Gerente General, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel ejecutivo, gerencial y directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector.

Titular de la Catedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN y Articulista Invitado en el Portal Ejecutivo Alto Nivel.

Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco organizaciones referentes en su mercado, con experiencia profesional en la industria Alimentaria, de la Construcción, Grasas y Aceites, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica.

Participando en Mercados de Alta Especialidad, Commodities, Productos de Consumo, Retail e Intangibles. Colaborando para Quimic SA de CV (Norvak), Nalcomex (Nalco Chemical Company), Macer Fepyr de México (Fepyr España), Rexcel (DESC - KUO), entre otras firmas.

Experto en Venta Técnica e Industrial.



TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE:

”

Muchas Gracias, ¡El contenido del curso me encantó! Me llevo herramientas muy importantes para el inicio de un nuevo proyecto las cuales sin duda me serán útiles.

CIRCE MERCADO LÓPEZ
Customer Service
Xpress Internacional

”

Excelente curso para identificar aspectos tanto profesionales como personales que hay que modificar para obtener mejores resultados.

HERIBERTO CÁZARES
Ing. de Ventas
Branson Ultrasonic

”

Excelente programa, te da mucha claridad en cuanto a tu desarrollo profesional y personal, excelentes herramientas para integrar y dirigir equipos de trabajo de una manera más profesional.

JOSUÉ GRANADOS REYES
Gerente de Ventas
Orthin Laboratorio

”

¡Excelente, superó mis expectativas! Muy útil y poderoso para mejorar el desempeño de un Profesional del área comercial.

DAVID RIVERA AGUILERA
Director General
Gaf Food Technologies





ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

@EnfocadoResultados



INVERSIÓN:
\$5,700 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 8 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocado Resultados SC
- Coffe Break y Comida en Hotel Sede
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

**Consulte términos y condiciones*

VISA  PayPal stripe



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.