



ENFOCANDO RESULTADOS®  
CONSULTING GROUP



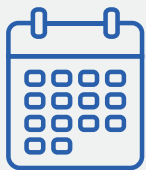
**ENTRENAMIENTO  
PRESENCIAL**

# The Manager

## El Gerente de Ventas

*¡Gestión Estratégica de Equipos Comerciales!*

**¡Management de Fuerza de Ventas!**



**ABRIL 13**



**VERACRUZ**  
**RIVOLI SELECT**



**HORARIO:**  
**9:00 AM A 7:00 PM**

### **HECHOS**

La capacidad de logro de un Gerente o Director Comercial se fundamenta en su habilidad y experiencia dirigiendo, planeando, organizando, ejecutando y controlando su área de responsabilidad.

“**The Manager**” proporciona elementos, principios, conocimientos y estructura indispensables para desarrollar con excelencia el trabajo Gerencial.

---

**9 Horas de  
Entrenamiento Profesional**



## DIRIGIDO A:

Gerentes y Directores de Venta, Gerencia General, Vendedores con alto potencial, Jefes y Supervisores de Venta. Empresarios, Tomadores de Decisión y Ejecutivos que desean retroalimentarse, crecer y mejorar sus competencias y habilidades para dirigir equipos comerciales.

## BENEFICIOS:

**¿PARA QUÉ ASISTIR AL ENTRENAMIENTO EL GERENTE DE VENTAS, “THE MANAGER”?**  
**PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS EN:**

- Integración y Desarrollo de Equipos Comerciales
- Dirección del Área Comercial
- Organización de la Fuerza de Ventas
- Formulación y Definición de Estrategias
- Ejecución de Planes y Definición de Objetivos
- Elaboración de Presupuestos
- Definición de Indicadores Clave de Desempeño (KPI's)
- Métrica y Evaluación de Resultados
- Control y Supervisión del área
- Reclutamiento, Selección y Contratación de personal
- Cómo Líder del área



## **PROGRAMA:**

THE MANAGER, EL GERENTE DE VENTAS, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL IMPARTIDAS DE MANERA PRESENCIAL.

## **LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:**

1. Misión del Vendedor
2. Misión del Gerente de Ventas
3. Home Office
4. Definición de Políticas
5. Definición del Presupuestos de Ventas
6. Remuneración a la Fuerza de Ventas
7. Reclutamiento, Selección y Contratación
8. El Gerente Desarrollando su Equipo Comercial
9. El Gerente Dirigiendo su Fuerza de Ventas
10. El Gerente Desarrollando la Estrategia
11. Indicadores Clave de Desempeño (KPI's) & Tableros de Control



## IMPORTANTE:

**The Manager, El Gerente de Ventas** fue diseñado para generar un impacto de manera inmediata en las organizaciones y/o en el desempeño de los participantes, en su desarrollo los participantes detectan áreas de oportunidad y “cuellos de botella” organizacionales y personales, generando un listado de acciones y tareas que pueden implementarse de manera inmediata y/o en el mediano plazo.

*¡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 45 Participantes:** Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.



Exposición



Dinámicas



Análisis de casos



Videos



Discusión



Retroalimentación





## 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.

Profesor 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:

”

Si todos los cursos que se ofrecen en el mercado fueran como este, ¡No me perdería ni uno! Felicidades.

FÉLIX CONTRERAS VEGA  
Gerente de Operaciones  
**Imagix Comunicación**

”

Excelente Programa. Superó con mucho mis expectativas, gracias por ayudarme a crecer.

CUAUHTEMOC LUGO VÁZQUEZ  
Director Comercial  
**Grupo Star**

”

¡La experiencia que se comparte no tiene precio! Mil Gracias.

CONCEPCIÓN LIMA POBLANO  
Dirección General  
**IT Systems**

”

Excelente contenido y material, ejemplos basados en la realidad. Superó mis expectativas.

ÁNGEL DAVID HERNÁNDEZ GAYTÁN  
Director Comercial  
**Súper Transporte Internacional**



# Algunos de Nuestros Principales Clientes

Entre algunas compañías que nos han distinguido con su confianza se encuentran:



ENFOCANDO RESULTADOS®  
CONSULTING GROUP

800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

@EnfocadoResultados



**INVERSIÓN:**  
**\$6,790 + IVA**

### LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 9 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocado Resultados SC
- Coffee 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.