



ENFOCANDO RESULTADOS T&C ®
TRAINING & CONSULTING



THE MANAGER

EL GERENTE DE VENTAS

RELOADED

¡Gestión Estratégica de Equipos Comerciales!



HECHOS

La capacidad de logro de un Gerente o Director Comercial se fundamenta en su capacidad 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.



PROGRAMA PREMIUM
LIVE - ONLINE



JULIO 20



Horario:
9:00 AM A 7:00 PM

8 Horas de Entrenamiento Profesional LIVE ONLINE



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

Finalmente, como usted sabe toda nuestra propuesta comercial cuenta con nuestra Garantía Money Back, somos el principal referente en nuestro País en programas de Entrenamiento y Asesoría Estratégica en Áreas Comerciales.

PROGRAMA:

THE MANAGER, EL GERENTE DE VENTAS SE DESARROLLA A LO LARGO DE 8 HORAS DE ENTRENAMIENTO TOTALMENTE LIVE ONLINE. **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





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.

IMPORTANTE:

The Manager 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.

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.



Exposición



Dinámicas



Análisis de Casos



Videos



Role Playing



Discusión





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.



800 839 0751 | contacto@enfocandoresultados.com
www.enfocandoresultados.com



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

CONTÁCTANOS

800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com



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 curso, muy práctico y con aplicación inmediata para generar resultados en la empresa. Excelente manejo del tema por parte del facilitador.

HÉCTOR VILLAREAL MURAIRA
Dirección General | Postermedia

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.



INVERSIÓN: \$5,790.00 + IVA

- 8 Horas de Entrenamiento Live Online
- Materiales en Formato Digital
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocando Resultados SC
- Garantía Money Back
- Programa Limitado a 40 Participantes

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Intebancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

VISA  PayPal stripe