



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP



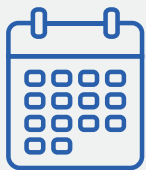
**ENTRENAMIENTO
PRESENCIAL**

The Manager

El Gerente de Ventas

¡Gestión Estratégica de Equipos Comerciales!

¡Management de Fuerza de Ventas!



DICIEMBRE 5



**MONTERREY
COURTYARD
AEROPUERTO**



**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, MBA & BC CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL
CEO & Consultor Master
Enfocando Resultados Consulting Group

Lead Consultant en más de 40 Programas de Asesoría Estratégica Implementados en Diferentes Compañías, Mercados y Giros. **Ha liderado más de 400 Programas de Entrenamiento en Áreas Comerciales y Estratégicas a lo largo del País.**

Líder, Visionario, Estratega y Gestor de Cambio, **Experto en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Alto Desempeño.** Responsable de Implementar programas de acompañamiento en campo “One to One” y “Clínicas de Venta” In House a Nivel Ejecutivo y Directivo.

Directivo con gran experiencia en Management en Áreas Comerciales, Administrativas y Operativas.

Ingeniero Químico de Profesión, Posgrado en Ingeniería de Proyectos, Posgrado en Procesos de Separación, Estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC).

Ha desempeñado funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel Ejecutivo, Gerencial y Directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector.

Titular de la Cátedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN y Articulista Invitado en el Portal Ejecutivo Alto Nivel. **Ha Colaborado para Quimic S.A. de C.V. (Norvak), Nalcomex (Nalco Chemical Company), Macer Fepyr de México (Fepyr España), Rexcel (Desc-Kuo) entre otras Firms Importantes.**

Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco organizaciones referentes en su mercado, con experiencia profesional en la Industria Alimentaria, Oleo Química, Metal Mecánica, Química, Construcción, 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.

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:
\$7,790 + 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.