



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP



Detonando Ventas

Desarrollo de "Soft Skills" que hacen la diferencia en el Desempeño de un Ejecutivo



HECHOS

La cuestión en ventas no es ¿Cuánto estoy ganando?, se trata de perfeccionar mis Habilidades Comerciales. ¿Cómo puedo mejorar mis resultados?, qué tan dispuesto estoy a Empezar Acciones de Mejora a nivel personal. Evaluar si cuento con el conocimiento, capacidades, habilidades y competencias para lograr mis objetivos. Reconociendo qué tan comprometido estoy con mi desarrollo profesional y con mi Empresa.

Detonando Ventas, pone en tus manos lo último en elementos de Coaching Ontológico y Mejores Prácticas para el desarrollo de competencias comerciales y Detonar Ventas.

"Total Enfoque a Tus Resultados"

9 Horas de
Entrenamiento Premium
en Formato Presencial



FECHA

MAYO 6

9:00 AM A 7:00 PM



SEDE

GUADALAJARA

KRYSTAL URBAN





DIRIGIDO A:

Vendedores con Alto Potencial y en Etapa de Desarrollo, Jefes y Supervisores de Venta. Empresarios, Gerentes y Directores que desean retroalimentarse, actualizarse, crecer y desarrollar sus competencias profesionales.

BENEFICIOS:

¿Para qué asistir al entrenamiento Detonando Ventas?

- Para Desarrollar Mayor Enfoque al Número, a los Objetivos, Resultados e Indicadores.
- Para Diseñar tu propia Estrategia a través de un Modelo Matemático (Simulador de Ventas) que te permite visualizar tus Objetivos de Facturación, poniendo en Blanco y Negro las acciones necesarias.
- Para Detonar tus Resultados, Adquirir Hábitos Ganadores y Mejorar tus KPI's.
- Para Mejorar el Seguimiento y Control en tus Procesos de Venta.
- Alcanzar un nivel de Gestión, Autogestión y Resultados Superiores.
- Para Trascender en tu empresa y ser un Factor de Cambio
- Adquirir Técnicas y Recursos para Planificar, Organizar y Mejorar tu Efectividad en campo.
- Obtener mayor Claridad en el ¿Qué? y ¿El Cómo?
- Adquirir Mejores Prácticas, potencializando tus Capacidades y Habilidades comerciales



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. Meta Competencias Clave – Para Triunfar en la Profesión:
 - Pasión y Compromiso
 - Responsabilidad y Disciplina
 - Humildad y Determinación
 - Resiliencia y Dominio Propio
2. Trabajo en Equipo
3. Objetivos, Planes de Acción y Presupuestos
4. Cross Selling & Up Selling
5. Evaluación, Seguimiento y Control
 - Formatos y Registros
6. Sistema de Ventas
 - Ejemplos y Casos





IMPORTANTE:

Detonando Ventas ha sido 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

 VIDEOS

 DINÁMICAS

 ANÁLISIS
DE CASOS

 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 Firmas 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



“ Muy Recomendables. Excelentes Profesionales, Muy Didácticos. El Programa se desarrolla con un lenguaje muy Objetivo y muy Actualizado. ¡Me ayudo Bastante!

ANTONIO NOGUEIRA
Gerente Comercial | Genus

“ ¡Extraordinaria Experiencia! No solo se trata de un curso sino de conocerte a ti mismo y descubrir tus Áreas de Oportunidad. ¡Gran Trabajo por parte del Equipo de enfocando Resultados!

DANIEL PRIETO GARZA
Director Comercial | Imporagri

“ Excelentes, ¡En Definitiva Saben lo que Hacen! ¡Lo mejor en Entrenamientos Comerciales!. Sumamente recomendables.

EMMANUEL LÓPEZ
Gerente de Operaciones | Multiservicios para Laboratorio

“ Es un entrenamiento con una metodología probada e impartida por expertos. Lo que da como resultado una Verdadera Formación en Ventas.

ALEJANDRO HERNANDEZ MARÍN
Director Comercial | Coa Dental



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

@ENFOCANDORESULTADOS



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: \$6,990 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

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

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

*Consulte términos y condiciones

