ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

The Manager
El Gerente de Ventas

¡Gestión Estratégica de Equipos Comerciales!

¡Management de Fuerza de Ventas!

MONEY BACK 100% GUARANTEE

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 Premium en Formato Presencial

FECHA

MAYO 7
9:00 AM A 7:00 PM

SEDE

MÉRIDA
HAMPTON INN BY HILTON

800 839 0751 contacto@enfocandoresultados.com **enfocandoresultados.com**

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
- 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 "Clinicas 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. H**a 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 Alimentaría, 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 Alta Dirección, Management de Cuentas Clave & Venta Técnica e Industrial.

TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE

¡CONTAMOS CON MÁS DE 1000 REFERENCIAS EN NUESTROS CANALES DIGITALES!

Te invitamos a conocer la opinión de nuestros Clientes.
https://www.facebook.com/EnfocandoResultados/reviews/

"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:

3M	ABS	ACC EN TU OBRA DE PRINCIPIO A FIN	AEROMEXICO	altex
DESC	BanBajío	BANCO DE MÉXICO	BAYER	BBVA
Bell	geocycle	BMW	BRENNTAG	BRR REFACCIONES INDUSTRIALES
CEMEX	CFE Comisión Federal de Electricidad	Coca-Cola	Comex	Laboratorios sanfer
Dalton Pasión por ti	DMG MORI	GRUPO DRT	FedEx	mazda
GNP SEGUROS	GRUPO CASTORES	GRUPO HARINAS	GRUPO VIDANTA	KAIZEN INSTITUTE
Kekén	MODERNO	MAPFRE	arkirámica Pisos • Baños • Plomería	M
Mobil	MONSANTO	GRUPO FAME DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	NATIONAL SOFT	eurogruas
pepsi	Pilgrim's México	PERDURA	PUNTA TIBURÓN	Quálitas
RENAULT	EM ERGOMEDICAL CONSULTORES	ruba Llegaste a casa	Sayer La Mejor Pintura	SCHNELLECKE
NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY	SIEGFRIED RHEIN	Tecnológico de Monterrey	Adisa	TPS ARMORING
TRACUSA	TRUPER 50 AÑOS EN BUENAS MANOS	UNIVERSIDAD PANAMERICANA	DCS GROUP SINCE 1874	Inmobiliaria Vinte

ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

CONTACTO@ENFOCANDORESULTADOS.COM

WWW.ENFOCANDORESULTADOS.COM

@ENFOCADORESULTADOS

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: $7,990 + 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