



ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

The Closer 2 Strategic Advanced Sales!

¡Cierre de Proyectos y Cuentas Clave!



HECHOS

Los Proyectos Complejos y Cuentas Clave por su desafío exigen soluciones estratégicas de alto valor, se requiere un marco lógico y estructurado de actuación para implementar con éxito estrategias comerciales de alta efectividad.

Strategic Advanced Sales! No solo transforma las oportunidades de negocio en resultados, sino que redefine la forma en que los profesionales abordan las cuentas clave. Esto implica una ejecución táctica impecable y propuestas de valor que alineen perfectamente los objetivos del cliente con soluciones de alto nivel.

9 Horas de
Entrenamiento Premium
en Formato Presencial



FECHA

JULIO 25

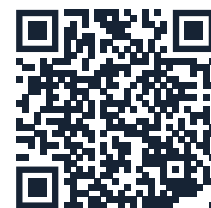
9:00 AM A 7:00 PM



SEDE

GUADALAJARA

KRYSTAL URBAN





OBJETIVO:

Dominar frameworks avanzados y estrategias personalizadas que aceleren los resultados en Facturación, Rentabilidad y Efectividad en el Proceso de Ventas es el Core de nuestro Programa.

Strategic Advanced Sales! ¡Cierre de Proyectos y Cuentas clave!

BENEFICIOS:

Beneficios al asistir al programa Strategic Advanced Sales!:

- Mejorar la efectividad en los proyectos de cuentas clave y ventas complejas.
- Incrementar la Facturación, rentabilidad y niveles de retención en las principales cuentas y proyectos estratégicos.
- Entender las exigencias en los proyectos complejos y las cuentas clave.
- Conocer y practicar un Framework de ventas avanzado, para maximizar las oportunidades de negocio.
- Incrementar tu habilidad para conectar objetivos de negocio del cliente con soluciones de alto valor.
- Aplicar estrategias que aseguren la retención y el crecimiento de cuentas clave.
- Perfeccionar la ejecución táctica mediante mapas de influencia y estrategias adaptadas a cada oportunidad.
- Evaluar tu posición competitiva en cada oportunidad y ajustar tu enfoque y estrategia para ganar.
- Acelerar los resultados de tu equipo, transformando la experiencia de ventas en un esfuerzo colectivo estratégico.
- Alinear el proceso de compras de tu cliente con tu proceso de ventas.
- Conocer cómo poner a prueba internamente tu propuesta de valor.
- Identificar dónde se encuentra realmente la oportunidad en el proceso de ventas en cualquier momento.



DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes de Ventas y/o Ejecutivos de alto nivel que se desempeñan como Key Account Manager y/o que gestionan Cuentas Clave y están en proceso de desarrollo para asumir puestos de mayor responsabilidad y jerarquía.

PROGRAMA:

Strategic Advanced Sales! Se desarrolla a lo largo de 9 horas de entrenamiento profesional impartidas de Manera Presencial.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

**PRIMERA PARTE: Marco Introdutorio:
Alineando los objetivos de negocio del cliente con nuestra solución**

1. Introducción (Definiciones)
2. Research: Identificando información clave desde el inicio
3. Entendiendo al cliente
4. Conectando con los objetivos de negocio
5. Validando: Obteniendo nuestra primera validación del cliente

SEGUNDA PARTE: Escogiendo y ejecutando la estrategia adecuada

6. Mapa de influencia: Identifica y capitaliza los jugadores clave
7. Posicionamiento
8. Estrategia: Selección de la estrategia adecuada y el plan de ejecución táctica para cada oportunidad
9. Ajustes finales
10. El Cierre





IMPORTANTE:

Nuestro Programa **Strategic Advanced Sales!** Ofrece un espacio de desarrollo profesional, técnicas, conceptos y recursos aplicables de forma inmediata; la interacción y retroalimentación obtenidas aportan un marco lógico estructurado, estratégico, práctico, claro y de alta efectividad.

Entrenamiento diseñado para implementar con éxito estrategias comerciales, que por su complejidad y desafío exigen soluciones estratégicas de alto valor. También ofrece un espacio diseñado para perfeccionar tus habilidades que impulsan el cierre de contratos de alta especialidad, fomentando el crecimiento sostenible en facturación, rentabilidad y fidelización.

El dominio estratégico y la efectividad en ventas de proyectos y cuentas clave son el núcleo de nuestro programa.

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 comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.

¡La Retroalimentación es Realmente Poderosa lo que permite un Impacto Inmediato en tu Desempeño!

Somos el principal referente en nuestro País en programas de Entrenamiento y Asesoría Estratégica en Áreas Comerciales.

 EXPOSICIÓN

 VIDEOS

 DINÁMICAS

 ANÁLISIS DE CASOS

 DISCUSIÓN

 RETROALIMENTACIÓN





RESUMEN DEL FACILITADOR: MBA & IE ARMANDO TEJEDA RIVERA

EXTRACTO PERFIL PROFESIONAL

CEO / CFO / COO /

Business Development / AI - Deep learning
Consultor Master y Socio de Proyectos de
Enfocando Resultados Consulting Group

Ejecutivo con sólida trayectoria en Dirección General, Desarrollo Corporativo, Transformación Digital y Liderazgo Transformacional, con más de 25 años de experiencia en empresas del sector tecnológico, telecomunicaciones, BPO, desarrollo de software, manufactura y educación superior.

Ha desempeñado funciones como CEO, CFO, COO, Director Comercial en corporativos líderes del sector tecnológico, telecomunicaciones, BPO, desarrollo de software y manufactura.

Ha liderado organizaciones con más de 9,500 colaboradores, operando en México, Estados Unidos y Colombia, reportando directamente a Consejos de Administración en grupos empresariales como Grupo Carso / América Móvil.

Amplia experiencia en planeación estratégica, desarrollo corporativo, dirección financiera, dirección comercial y tecnológica, así como en implementación de modelos de clase mundial y certificaciones internacionales (CMMI, ISO, PCI, SOC2, SOX), con fuerte capacidad para traducir la visión y objetivos organizacionales en resultados concretos

Capacidad demostrada en formación y dirección de equipos de alto rendimiento, implementación de procesos para el logro de objetivos financieros, de mercado, de experiencia del cliente, de crecimiento y de sostenibilidad.

Miembro activo del sector académico como Profesor universitario en programas de Maestría, colaborador activo en el vínculo entre academia, sector público y privado

Ingeniero en Electrónica por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, cuenta con un MBA, y múltiples especializaciones en Dirección de Empresas (ITESM), Mercadotecnia (Universidad Anáhuac), Automatización (BUAP) y Machine Learning (Stanford University Online)

Experto en Alta Dirección, Ventas Complejas y Management de Cuentas Clave.





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/>



“ He tomado por mi cuenta dos programas de Entrenamiento con Enfocando Resultados, los recomiendo ampliamente, ¡Han sido un parteaguas en mi carrera profesional! El Servicio es Excelente y el Trato Personalizado.

¡El aprendizaje, los recursos y experiencias compartidas han marcado gran diferencia en mi carrera profesional!

ALEJANDRO MONTOYA

Gerente de Ventas, Guest Service Palace Elite | Palace Resorts

“ Strategic Advanced Sales! brinda un aporte extraordinario, se comparten estrategias, tácticas, procesos, recursos y directrices para una ejecución de excelencia en el proceso de la venta en Proyectos Estratégicos, Cuentas Clave y Ventas Complejas.

La Experiencia y Hoja de Vida del Ingeniero Armando Tejeda es realmente impresionante. ¡Me llena de orgullo que se integre a nuestro equipo de consultores expertos! Estoy muy satisfecho de este nuevo programa, en la seguridad del valor único que brindará a quienes se den la oportunidad de vivirlo. ¡Simplemente Extraordinario!

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO | Enfocando Resultados Consulting Group

“ Uno de los retos de la venta técnica y especializada es encontrar la dualidad de Perfil Comercial / Ingeniería. La presencia de enfocando resultados cerca de mi equipo de trabajo, ha permitido impulsar a cada elemento formalizando la gestión. Este programa es un acelerador comercial que se traducen en ventas y nuevos negocios. Empiezas hablando de perfiles de personalidad y terminas cuantificando valores inimaginables de tus cuentas clave, abriendo la mentalidad del equipo a que las posibilidades son infinitas. Estamos muy agradecidos por el profesionalismo del programa.

MAYRA LIZETH NUÑEZ

Gerente de Zona | Geocycle / Holcim



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: \$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

VISA  PayPal stripe