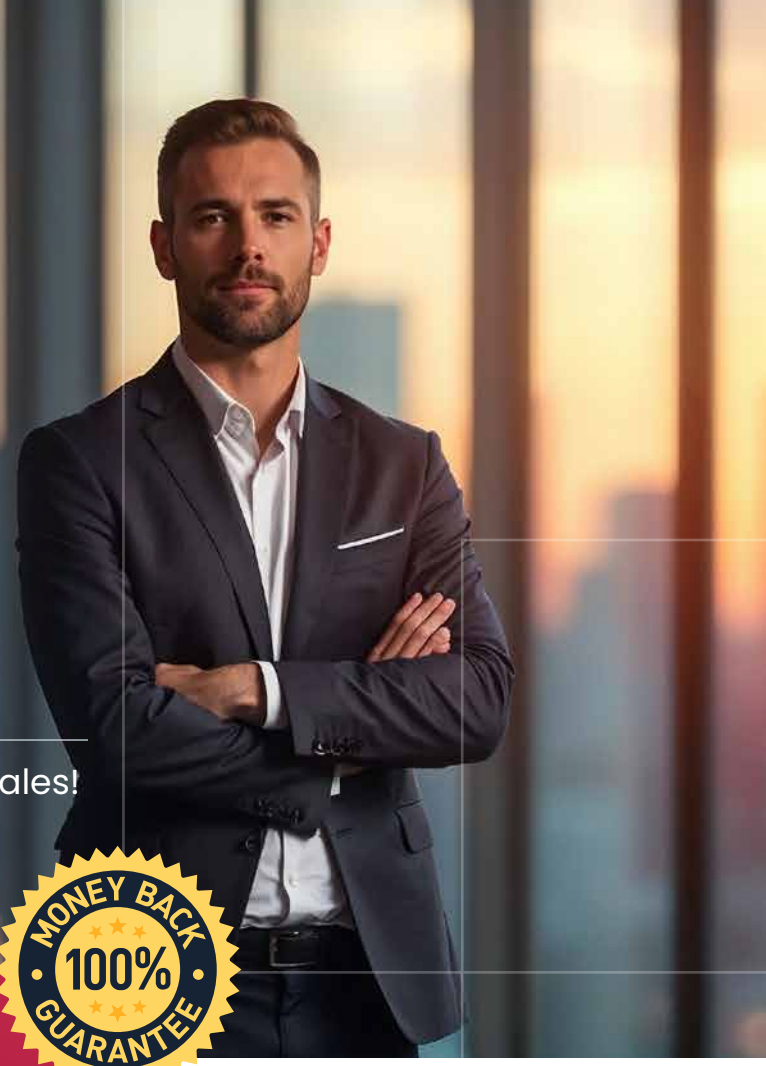
ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP



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

OCTUBRE 10
9:00 AM A 7:00 PM

SEDE

MONTERREY
COURTYARD
AEROPUERTO

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:

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/

> 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

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 MasterCard PayPal stripe