

LIDERAZGO Y GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS DE VENTA

- Estrategias de creación de valor
- Transformación Digital e innovación en ventas
- Configuración de organizaciones de ventas de alto rendimiento
- Mejores prácticas y procesos de venta

22, 25, 29 Y 31 DE JULIO

LIVE VIRTUAL



GESTIÓN EFECTIVA DE VENTAS

Liderar organizaciones de ventas en el contexto actual requiere de nuevas herramientas y modelos de gestión. Profundos cambios en pautas de consumo, tecnología, y en los mercados globales, requiere nuevos enfoques en la definición de estrategias de ventas.

El objetivo de este programa es plantear herramientas a los/as directores/as de áreas de comerciales, para poder liderar y gestionar sus equipos de ventas de forma efectiva, facilitando el cumplimiento de las metas y el desarrollo de competencias comerciales.

Inspiring Your Full Potential

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El objetivo del programa es plantear a los/as participantes un modelo integrado para la definición y ejecución de estrategias de ventas. En concreto el programa pretende:

- Aportar a los/as participantes herramientas de diagnóstico de todo el proceso comercial de sus organizaciones.
- Identificar tendencias clave y su impacto en la organización de ventas.
- Diseñar una hoja de ruta de desarrollo tecnológico para incrementar la efectividad de la red comercial.
- Definir los procesos de creación de valor con grandes cuentas y en los diferentes canales .
- Definir objetivos de desempeño y las medidas del rendimiento de forma alineada con las estructuras de compensación.

Inspiring Your Full Potential

BENEFICIOS

- Nuevas herramientas de cómo hacer que la organización de ventas sea productiva.
- Una mayor capacidad y confianza para influir, gestionar y motivar a los equipos de ventas.
- Enfoques prácticos para gestionar una cartera de clientes y crear valor para el cliente.
- Conceptos, y marcos conceptuales de última generación para crear una estrategia de ventas eficaz para mejorar el rendimiento comercial.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- Director/a de ventas.
- Ejecutivo/a comercial.
- Gestor/a de cuentas clave.
- Director/a de desarrollo de negocio.
- Gerente/a general.
- Director/a de operaciones.
- Responsable de formación y desarrollo de ventas.
- Director/a de trade marketing.

PROGRAMA ACADÉMICO

Chile y R. Dominicana 11:00 a 14:30 hrs.

Ecuador, Perú y Colombia 10:00 - 13:30 hrs.

Argentina y Brasil 12:00 - 15:30 hrs.

México y Centroamérica 09:00 - 12:30 hrs.

DÍA 1 - DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE CREACIÓN DE VALOR

- Tendencias clave en la venta profesional.
- Estrategias de ventas centradas en el cliente.
- Desarrollo de proposiciones de valor.

DÍA 2 - TRANSFORMACIÓN DIGITAL E INNOVACIÓN EN VENTAS

- Co-creación de valor con el cliente.
- Transformaciones de las organizaciones de venta.
- Innovación y entrepreneurial selling.

DÍA 3 - CONFIGURACIÓN DE ORGANIZACIONES DE VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO

- Estrategia omnicanal.
- Gestión de cuentas clave.
- La evolución del rol de gestor de clientes.

DÍA 4 - DEFINICIÓN DE PRÁCTICAS Y PROCESOS DE VENTA

- Medidas de desempeño en la actividad comercial.
- Establecimiento de objetivos y cuotas de venta.
- Compensación y retribución en ventas.



JAVIER MARCOS

- Profesional con 20 años de experiencia en desarrollo directivo, consultoría y multinacionales.
- Associate Professor en Cranfield School of Management (UK) y director de Learning for Performance.
- Imparte clases en diversas universidades internacionales.
- Especializado en negociación, liderazgo en ventas y gestión de cuentas clave.
- Experto en diseño e impartición de programas de desarrollo de liderazgo.
- Experiencia global con empresas multinacionales y organizaciones públicas.

LIDERAZGO Y GESTIÓN EFECTIVA DE EQUIPOS DE VENTA

22, 25, 29 Y 31 DE JULIO

LIVE VIRTUAL 

20,5 UF	PASE INDIVIDUAL	18,5 UF	PASE CORPORATIVO (MÁS DE 3 PERSONAS)
----------------	-----------------	----------------	--------------------------------------



PUEDE SER IMPARTIDO EN FORMATO IN-COMPANY EN SU EMPRESA

OTROS PROGRAMAS DE SU INTERÉS:



LIDERAZGO ÁGIL (CERTIFICACIÓN MANAGEMENT 3.0)

FECHAS: 14, 16, 23, 28 Y 30 DE MAYO



LEADING FOR COMPETITIVE ADVANTAGE

FECHAS: 12, 14, 19 y 21 DE AGOSTO



STRATEGIC COST REDUCTION

FECHAS: 5, 7, 11 Y 14 DE NOVIEMBRE