



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

THE MANAGER

El Gerente de Ventas

HECHOS: La capacidad de logro de un Gerente o Director Comercial se fundamenta en su capacidad 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.



RESUMEN DEL FACILITADOR

BUSINESS COACH & IQ

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO y Consultor Líder para Enfocando Resultados SC con amplia experiencia en management, visionario, estrategia y gestor de cambio, experto en la integración, desarrollo y dirección de equipos comerciales.

Ingeniero Químico de profesión con estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC). Columnista invitado en el portal electrónico para ejecutivos "Alto Nivel" y en la revista "Mejores Empleos".

Trayectoria profesional en áreas comerciales superior a 17 años, con probada habilidad para formar, capacitar, administrar, potencializar, dirigir y desarrollar estructuras comerciales.

Con gran Experiencia y Know How en la elaboración de diagnósticos y en la solución de problemas, en la formulación e implementación de estrategias, en el lanzamiento de nuevos productos y en el desarrollo de nuevos negocios y mercados, con experiencias comerciales en mercados nacionales en las industrias: Alimentaria, de la Construcción, Grasas y Aceites, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica. Participando en mercados de Especialidad, Commodities, Retail e Intangibles.

BENEFICIOS

¿POR QUÉ ASISTIR AL TRAINING "THE MANAGER", EL GERENTE DE VENTAS?

PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS:

- En la Dirección del área comercial
- En la Organización de la fuerza de ventas
- En la Ejecución de Planes y Definición de Objetivos
- En el Control y Supervisión del área
- En la Formulación y Definición de Estrategias
- En la Métrica y Evaluación de Resultados
- En el Reclutamiento, Selección y Contratación de personal.
- En la Elaboración de Presupuestos
- Cómo Líder del área

PROGRAMA

THE MANAGER, EL GERENTE DE VENTAS, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 13 HORAS, LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

- 1- Misión del Vendedor
- 2- Misión del Gerente de Ventas
- 3- Definición de Políticas, Objetivos y Planes de Acción
- 4- Definición de Presupuestos
- 5- Definición de Indicadores Clave o KPI's
- 6- Definición de Precios
- 7- Selección y Reclutamiento de Equipos Comerciales
- 8- Remuneración a la Fuerza de Ventas
- 9- El Gerente Desarrollando su Equipo Comercial
- 10- El Gerente Dirigiendo su Fuerza de Ventas
- 11- El Gerente Desarrollando la Estrategia Comercial
- 12- El Gerente Midiendo y Evaluando sus Resultados



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

ENFOCANDO RESULTADOS

Líderes en Entrenamiento y Asesoría en Áreas Comerciales

01 800 839 07 51 ■ contacto@enfocandoresultados.com

www.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.

IMPORTANTE

The Manager 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.

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.

- ✓Exposición
- ✓Dinámicas
- ✓Videos
- ✓Discusión
- ✓Role Playing
- ✓Análisis de Casos

13 HORAS
DE ENTRENAMIENTO
PROFESIONAL

HORARIOS:
17 de Julio: 9:00 AM a 6:00 PM
18 de Julio: 9:00 AM a 2:00 PM



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.



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

ENFOCANDO RESULTADOS

Líderes en Entrenamiento y Asesoría en Áreas Comerciales

01 800 839 07 51 ■ contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

TESTIMONIALES

INVERSIÓN: \$5,000 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

- Reconocimiento STPS
- Materiales
- Comida el Primer Día
- Coffee Break Continuo

FÉLIX CONTRERAS VEGA
Gerente de Operaciones
Imagix Comunicación

“ Si todos los cursos que se ofrecen en el mercado fueran como este, ¡No me perdería ni uno! Felicidades ”

EMILIO GUTIERREZ RIVERA
Gerente de Ventas
Maderas y Plásticos

“ El entrenamiento es muy enriquecedor, la presentación, experiencia y dominio de los temas es excelente ”

CONCEPCIÓN LIMA POBLANO
Dirección General
I T Systems

“ La experiencia que se comparte No tiene Precio. ¡Mil Gracias! ”

HÉCTOR VILLAREAL MURAIRA
Dirección General
Postermedia

“ Excelente curso, muy práctico y con aplicación inmediata para generar resultados en la empresa. Excelente manejo del tema por parte del facilitador ”



INSCRIPCIÓN E INFORMES:

01 800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

