



SEMINARIUM®

SEMINARIO EJECUTIVO

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

LEADERSHIP AND SALES TEAM MANAGEMENT



WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN



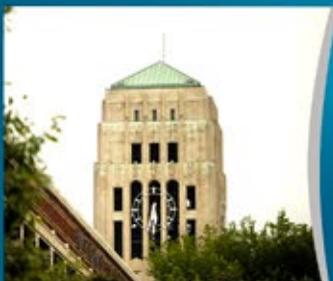
MICHIGAN

22 Y 23 DE SEPTIEMBRE, 2016
HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ

VIVE LA EXPERIENCIA DE MICHIGAN UNIVERSITY EN COLOMBIA

Organiza los esfuerzos de tu equipo de ventas y construye una agenda para el éxito.

Conecta las estrategias y el rol de ventas en la era de CRM



INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

09 PROGRAMAS

DE SEMINARIOS EJECUTIVOS
DISPONIBLES DURANTE EL AÑO.

LAS TOP
500

EMPRESAS SE CAPACITAN
AL AÑO CON NOSOTROS.

MÁS DE
30 AÑOS

DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN
EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.



Interacción directa con reconocidos profesores de las mejores universidades del mundo.



Salones con la tecnología más avanzada que permite una clara exposición del material académico.



Cuenta con traducción simultánea en inglés-español y material académico en ambos idiomas.



Ubicados en un ambiente académico de calidad. Fácil y rápido acceso con parqueadero incluido.

Es tu momento, Seminarium

Inspiring your full potential

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTA

{ LEADERSHIP AND SALES TEAMS MANAGEMENT }

Este programa entrega a los participantes el conocimiento y habilidades necesarias para analizar problemas efectivamente y tomar decisiones relacionadas con la gestión de la fuerza de ventas. En un modelo de negocio más centrado en el cliente, los líderes de ventas deben actualizar su gestión para poder llevar sus equipos a un mejor desempeño.

Las sesiones están diseñadas para reflejar las mejores prácticas actuales en gestión de ventas y relación con los clientes. Liderazgo, innovación y tecnología son algunos de los principales temas.

Con un programa que fomenta la participación, los asistentes se llevarán las herramientas necesarias para impactar positivamente en el desempeño de su equipo de ventas.

{ BENEFICIOS PARA TI Y TU EMPRESA }

- Establecer una cultura centrada en el cliente y en la empresa; a través de la fuerza de ventas.
- Comprender el proceso de vender y comprar en un mercado B2B.
- Organizar los esfuerzos de ventas.
- Conocer el rol estratégico de la información en la gestión de ventas.
- Desarrollar temas necesarios para los ejecutivos de venta como: motivación, características personales y aptitudes, reclutamiento y selección, entrenamiento, compensación y evaluación.

{ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A: }

- Directores y gerentes comerciales, de ventas, de desarrollo de negocios, de ventas nacionales / regionales y key account managers.
- Gerentes de nivel y equipos que ejercen roles de liderazgo.
- Consultores o gerentes generales que desean tener una comprensión más amplia de cómo funcionan los procesos de ventas y de los factores críticos propios del liderazgo en ventas.

UNIVERSITY OF MICHIGAN

Con más de 90 años de experiencia en educación ejecutiva, es experta en integrar la vanguardia de los conocimientos con las exigencias competitivas del mercado. De esta manera, une la teoría y la práctica ayudando a transformar las organizaciones.

Considerada una de las facultades líderes en investigación en Estados Unidos, University of Michigan cuenta con profesores de clase mundial; investigadores y académicos que ponen las ideas en acción y que inspiran a ejecutivos y profesionales con sus conocimientos y experiencia.

Sus profesores, con amplia experiencia internacional, profesional y académica, entregan a los participantes habilidades y metodologías para operar de forma efectiva en una economía de mercado globalizado.



WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE

Como parte de University of Michigan, WDI tiene como objetivo dar a conocer las últimas tendencias y teorías en gestión globalizada. Cuenta con una estructura única que integra investigación, compromiso educacional, colaboraciones en terreno y desarrollo de servicios de consultoría. Desde 1992 ha sido líder en el entrenamiento ejecutivo y es la única institución en Estados Unidos dedicada completamente a la comprensión y difusión de los desafíos y oportunidades de las economías de mercado emergentes.



{CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN}



Al finalizar el programa los participantes recibirán un certificado de participación emitido por WDI at University of Michigan.



La Escuela de Negocios de University of Michigan se ha ubicado entre las 10 mejores en los últimos años.

– Ranking Bloomberg BusinessWeek,





MARK W. JOHNSTON

Ph.D., Texas A&M University

{EXPERIENCIA ACADÉMICA}

Mark Johnston es profesor de Marketing y Ética en Crummer Graduate School of Business de Rollins College y profesor visitante en Cranfield University School of Management y en IESEG, Francia. Además, trabaja con Michigan University en el área de educación ejecutiva para liderazgo de equipos de venta.

{EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS}

Es miembro de la AMA (American Marketing Association) y parte del comité editorial de *Journal of Marketing Theory & Practice*. Ha sido consultor en empresas de cuidado de salud, químicos, transporte, servicios y telecomunicaciones; en temas como estructura de la fuerza de ventas, desempeño, implementación de tecnología en ventas, capacitación de ventas y ética.

Mark ha participado como conferencista en seminarios internacionales en temáticas como liderazgo, motivación y mejoramiento de los equipos de venta.

{PUBLICACIONES}

Es co-autor de varios libros acerca de la gestión de ventas, donde se destacan "Sales Force Management" y "Contemporary Selling", los cuales este año están en su 12ª y 5ª edición, respectivamente. Además, ha publicado numerosos artículos en revistas especializadas como *Journal of Business Ethics*, *Journal of the Academy of Marketing Science*, and *Marketing Education Review*.



Profesor Johnston ha obtenido el premio al mejor profesor en 4 ocasiones por Crummer Graduate School of Business.

{ DÍA 1 }

JUEVES 22 DE SEPTIEMBRE

8:00 a 8:30

REGISTRO

01

SESIÓN

8:30 a 10:30

FORMULACIÓN DE UN PROGRAMA DE VENTAS I – FUNCIÓN DE VENTAS HOY

- ¿Han muerto las ventas? Tendencias y temas críticos para la gestión de ventas en el siglo 21.
- Herramientas para identificar los temas críticos que enfrenta la función de ventas hoy.
- Plan de acción: Mapa de ruta para el éxito en área de ventas.

10:30 a 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

02

SESIÓN

11:00 a 12:30

FORMULACIÓN DE UN PROGRAMA DE VENTAS II – VENTAS Y MARKETING

- El nuevo paradigma de ventas – el proceso de creación de valor para el cliente.
- Claves para comprender el rol crítico de las ventas en la estrategia de marketing.
- La conexión perdida – conectar las estrategias de marketing con ventas.

12:30 a 13:40

NETWORKING LUNCH

03

SESIÓN

13:40 a 15:10

FORMULACIÓN DE UN PROGRAMA DE VENTAS III – LA IMPORTANCIA DEL DATA

- La necesidad de velocidad – Organizar el programa de ventas para lograr el éxito.
- El rol estratégico de la información.
- Un programa de ventas basado en los datos.

15:10 a 15:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

04

SESIÓN

15:30 a 17:00

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS I – EL ROL DEL LÍDER

- El desafío de comprender a las personas de ventas.
- Desempeño del vendedor: comportamientos, percepción de rol y desempeño.
- El rol del líder de ventas para maximizar el desempeño de sus vendedores.
- La clave para comprender el fracaso en el área de ventas.
- La motivación en la fuerza de ventas.

VIERNES 23 DE SEPTIEMBRE

{ DÍA 2 }

REGISTRO

8:00 a 8:30

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS II – LA FUERZA DE VENTAS

- Ganadores y perdedores: ¿puedes identificarlos? – Características personales y aptitudes.
- Cómo mejorar las oportunidades de éxito: reclutamiento de la fuerza de ventas.
- Herramientas y criterios para la selección del personal de ventas.

05
SESIÓN
8:30 a 10:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

10:30 a 11:00

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE VENTAS III – ENTRENAMIENTO DE VENTAS

- Capacitación de ventas efectiva: Objetivos, técnicas y evaluación.
- Cómo establecer objetivos realistas y desarrollar programas de entrenamiento.
- Compensaciones e incentivos.

06
SESIÓN
11:00 a 12:30

NETWORKING LUNCH

12:30 a 13:40

EVALUACIÓN Y CONTROL DEL PROGRAMA DE VENTAS

- Liderazgo hacia el éxito: evaluación del desempeño.
- Cómo crear un sistema efectivo para la evaluación de desempeño.
- ¿Está bien organizada el área de ventas?
- Las metas del equipo de ventas conectadas con la estrategia de marketing.

07
SESIÓN
13:40 a 15:10

COFFEE & NETWORKING BREAK

15:10 a 15:30

TRANSFORMACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS

- ¿Cuál es el siguiente paso? – Desarrolla tu agenda de liderazgo y planifica para el futuro.
- Desarrollo de un plan de acción a 30, 90 días y 1 año.
- Finalización del mapa de ruta.

08
SESIÓN
15:30 a 17:00

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTA

M
MICHIGAN
 WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE
 AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN

VIVE LA EXPERIENCIA MICHIGAN EN BOGOTÁ - COLOMBIA

22 Y 23 DE SEPTIEMBRE, 2016 - HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON - BOGOTÁ

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO  3 a 5 Ejecutivos
COMPRA ANTICIPADA ANTES DE 2 de Septiembre 2016	1.720	1.540
PRECIO DE LISTA	1.800	1.635

Estos precios no incluyen iva. Valores en USD

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones: vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del seminario en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.



CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS



Portal virtual exclusivo de apoyo al programa



Los programas de Educación Ejecutiva de Michigan University se ubican dentro de los 10 mejores en Estados Unidos.



Certificado de participación emitido por Michigan University.

seminarios@seminarium.com.co ·

(571) 7429364 - 318 372 66 89 - 7429226 - 7429225 - 7429217 - 7429218

 WWW.SEMINARIUM.COM

 [/SEMINARIUMCOLOMBIA](https://www.facebook.com/SEMINARIUMCOLOMBIA)

 [/SEMINARIUM COLOMBIA](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)

 [@SEMINARIUMCOLOMBIA](https://twitter.com/SEMINARIUMCOLOMBIA)

EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN COLOMBIA

PATROCINADORES



ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO DE CLASE MUNDIAL

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminario desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.