

SEMINARIO EJECUTIVO

# LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

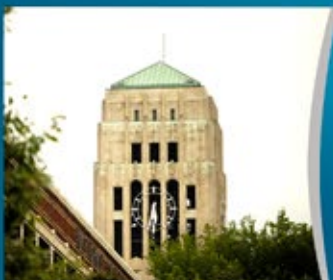
LEADERSHIP AND SALES TEAM MANAGEMENT

[ 29 Y 30 DE AGOSTO, 2016 - HOTEL W, SANTIAGO ]

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

VIVE LA EXPERIENCIA DE MICHIGAN UNIVERSITY EN SANTIAGO DE CHILE



  
WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE  
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN

  
MICHIGAN



# INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

09

PROGRAMAS

DE SEMINARIOS EJECUTIVOS  
DISPONIBLES DURANTE EL AÑO.

MÁS DE

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, en el corazón de Vitacura, con estacionamiento liberado.

*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 }

LUNES 29 DE AGOSTO

8:30 a 9:00

REGISTRO

## 01

SESIÓN

9:00 a 11:00

### 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.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

## 02

SESIÓN

11:30 a 13:00

### 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.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

## 03

SESIÓN

14:10 a 15:40

### 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.

15:40 a 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

## 04

SESIÓN

16:00 a 17:30

### 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.

MARTES 30 DE AGOSTO

{ DÍA 2 }

REGISTRO

8:30 a 9:00

### 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  
9:00 a 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

11:00 a 11:30

### 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  
11:30 a 13:00

NETWORKING LUNCH

13:00 a 14:10

### 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  
14:10 a 15:40

COFFEE & NETWORKING BREAK

15:40 a 16:00

### 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  
16:00 a 17:30

# LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTA

**M**  
**MICHIGAN**  
**WILLIAM DAVIDSON INSTITUTE**  
AT THE UNIVERSITY OF MICHIGAN

VIVE LA EXPERIENCIA MICHIGAN EN SANTIAGO, CHILE  
29 Y 30 DE AGOSTO, 2016 - HOTEL W, SANTIAGO

## VALOR INDIVIDUAL



47 UF

## GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



43 UF\*

## MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTA  
POR VALORES  
PREFERENCIALES

\*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.

[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com) · [ventas@seminarium.com](mailto:ventas@seminarium.com) · (562) 2430 6894

 [WWW.SEMINARIUM.COM](http://WWW.SEMINARIUM.COM)

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

 [/SEMINARIUM CHILE](https://www.linkedin.com/company/seminarium-chile)

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

EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN CHILE

MEDIA PARTNER

APOYAN

**ESTRATEGIA**  
EL DIARIO DE NEGOCIOS INDEPENDIENTE DE CHILE

**CABIFY**

**white label**  
CORPORATIVO

**W**  
SANTIAGO

ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO DE CLASE MUNDIAL