

# PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

10 Y 11 NOVIEMBRE | 2016

HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON | BOGOTÁ

◀◀ FORTALEZCA SUS  
EQUIPOS COMERCIALES  
PARA ENFRENTAR LOS  
DESAFÍOS ACTUALES Y  
EN EL 2017 >>>

OPEN  
TRAININGS

# TEMÁTICA

# CONSULTOR

El capital humano podría transformarse en una de las principales ventajas competitivas. En efecto, una empresa logra mejores resultados que su competencia, cuando su Máquina de Hacer Negocios es más poderosa y funciona mejor que la de sus competidores.

## OBJETIVOS:

Diagnosticar, y potenciar el proceso comercial actual de su empresa

Plantear un proceso de efectividad y productividad Comercial que permita incrementar rápidamente y sin grandes inversiones los resultados comerciales

Delinear un plan para mejorar la Productividad y los Resultados Comerciales de su empresa

## ANDRÉS FRYDMAN



LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y  
CONTADOR PÚBLICO. POSGRADOS EN  
MARKETING INTERNACIONAL  
(SOGESTA - URBINO ITALIA) Y  
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO  
(FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS UNIVERSIDAD DE  
BUENOS AIRES).

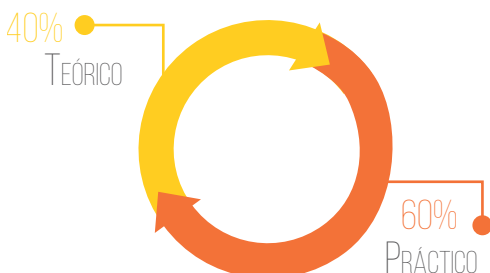
Presidente ejecutivo de ESAMA, ha realizado cursos de especialización en Gestión de Negocios, Procesos de Productividad y Ventas, en EE.UU., España y Argentina con Profesores de Harvard, IESE, IAE, Babson College.

Autor de los libros "Efectividad y Productividad Comercial", "Alquimia Comercial", "Gestión Comercial Efectiva", "Z Marketing I - La esencia del marketing de servicios", "Z Marketing II - Haciendo servicios exitosos".

# METODOLOGÍA

# CERTIFICADO

RECIBE CERTIFICADO DE ASISTENCIA



# PROGRAMA

## DÍA 1

8:30 A 9:00 REGISTRO

9:00 A 10:30

### MÓDULO 1 NUEVOS GANADORES

EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS, LOS NUEVOS GANADORES.

¿POR QUÉ LOS NUEVOS GANADORES GANAN?

CAPITAL HUMANO, PARA HACER NEGOCIOS.

### MÓDULO 2

#### LA MÁQUINA DE HACER NEGOCIOS

¿CÓMO POTENCIAR LA MÁQUINA DE HACER NEGOCIOS?

¿CÓMO INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL EN DIFERENTES ESCENARIOS?

CAPACIDAD COMERCIAL PARA HACER NEGOCIOS

11:00 A 12:30

### MÓDULO 3 PRODUCTIVIDAD COMERCIAL

14:00 A 17:30

BUSINESS SCANNER: METODOLOGÍAS PARA DETECTAR LAS ÁREAS DE OPORTUNIDAD DE MEJORA EN LA GESTIÓN DE VENTAS.

QUANTUM SALES: DETERMINACIÓN DE POTENCIAL DE VENTAS.

BUSINESS IMPACT METODOLOGY: 8 PASOS PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

## DÍA 2

### MÓDULO 1

#### METODOLOGÍA DE EJECUCIÓN DE VENTAS

METODOLOGÍA PARA TRANSFORMAR LAS METAS

PLANES Y PROCESOS DE EJECUCIÓN COMERCIAL EXITOSO

CAMBIO DE CULTURA Y ENTRENAMIENTO COMERCIAL EFECTIVO

8:00 A 8:30 REGISTRO

8:30 A 10:30

### MÓDULO 2 NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LAS VENTAS

11:00 A 12:30

TRANSFORMACIÓN DEL MUNDO DE LAS VENTAS CON LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

INTELIGENCIA COMERCIAL: CAMPAÑAS DIGITALES, CRM, BIG DATA Y ANALYTICS.

MAPA CON 16 PASOS PARA ANALIZAR E INCREMENTAR LA CIFRA DE VENTAS.

### MÓDULO 3

#### ANÁLISIS COMERCIAL

14:00 A 16:30

CASO 1:

ANÁLISIS DE UN CASO SOBRE CÓMO DIAGNOSTICAR Y DISEÑAR UN PLAN DE MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL.

CASO 2:

DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDADES DE MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD COMERCIAL Y PLAN DE INICIATIVAS DE CAMBIO EN SU EMPRESA.

CONCLUSIONES GENERALES.

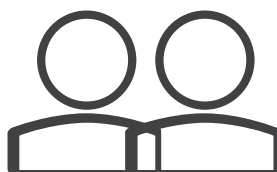
# VALORES



## INDIVIDUAL

760 USD\*

690 USD\* VENTA ANTICIPADA (HASTA EL 10 DE OCTUBRE)



## EQUIPOS CORPORATIVOS

DE 4 EJECUTIVOS EN ADELANTE

670 USD\*

600 USD\* VENTA ANTICIPADA (HASTA EL 10 DE OCTUBRE)

\* Estos precios son en dólares. No incluyen IVA.



### HIGH PERFORMANCE TEAM

UN PROGRAMA DISEÑADO PARA LLEVAR SUS EQUIPOS A UN MEJOR DESEMPEÑO, DONDE PODRÁN PARTICIPAR DIRECTORES Y GERENTES COMERCIALES, GERENTES DE VENTAS, KEY ACCOUNT MANAGERS QUE EJERZAN ROLES DE LIDERAZGO EN VENTAS ACTUALES Y EN EL 2017.

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

Pagos con tarjeta débito o crédito no aplica descuentos por pase corporativo, ni descuentos adicionales como el pronto pago.

**Políticas y condiciones de Pago:**

Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

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.

## PARTICIPANTES:

NOMBRE:								EMPRESA:			
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.		SEXO	M	F	DIRECCIÓN:			
CARGO:								CIUDAD:			
PROFESIÓN:								EMAIL:			
TELÉFONO:				CELULAR:							
NOMBRE:								EMPRESA:			
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.		SEXO	M	F	DIRECCIÓN:			
CARGO:								CIUDAD:			
PROFESIÓN:								EMAIL:			
TELÉFONO:				CELULAR:							
NOMBRE:								EMPRESA:			
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.		SEXO	M	F	DIRECCIÓN:			
CARGO:								CIUDAD:			
PROFESIÓN:								EMAIL:			
TELÉFONO:				CELULAR:							
NOMBRE:								EMPRESA:			
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.		SEXO	M	F	DIRECCIÓN:			
CARGO:								CIUDAD:			
PROFESIÓN:								EMAIL:			
TELÉFONO:				CELULAR:							
NOMBRE:								EMPRESA:			
IDENTIFICACIÓN:	CC.	CE.	PAS.		SEXO	M	F	DIRECCIÓN:			
CARGO:								CIUDAD:			
PROFESIÓN:								EMAIL:			
TELÉFONO:				CELULAR:							

## DATOS DE CONTACTO EN FACTURACIÓN:

EMPRESA:				CONTACTO:			
NIT:				CARGO:			
DIRECCIÓN:				TELÉFONO:			
CIUDAD:				EMAIL:			

## DATOS SEMINARIUM:

TRANSFERENCIA:

SEMINARIOS EJECUTIVOS DE COLOMBIA S.A.S.  
NIT: 900277874-4

BANCO DE OCCIDENTE  
N° CUENTA 223028655  
CUENTA CORRIENTE

TARJETA CRÉDITO:

En el caso de realizar el pago con tarjeta de crédito, comuníquese al 57 (1) 6170766 ext 138 y tener a mano la siguiente información para hacer el descargo de la tarjeta. No enviar por correo electrónico.

Franquicia  
N° de Tarjeta  
Fecha de Vencimiento  
N° de Cuotas  
Dígitos de Verificación

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales.  
Cancelaciones: Sólo se aceptarán cancelaciones de inscripción hasta 10 días antes del evento. Para anulaciones posteriores a esta fecha, Seminarium facturará el valor del cupo.