



SEMINARIUM®

SEMINARIO EJECUTIVO

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS PARA LÍDERES SENIOR STRATEGIC SALES MANAGEMENT FOR SENIOR LEADERS



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

12 - 13 DE JUNIO EN COLOMBIA
FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ

WWW.SEMINARIUM.COM

INMERSIÓN ACADÉMICA **DE CLASE MUNDIAL**

MÁS DE

30

AÑOS DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.

LAS TOP

500

EMPRESAS SE CAPACITAN CON NOSOTROS.

MÁS DE

200 MIL

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO A LOS PROGRAMAS.



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.



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

**FOUR
POINTS**
BY SHERATON
Bogotá

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

Inspiring your full potential

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS PARA LÍDERES SENIOR

STRATEGIC SALES MANAGEMENT FOR SENIOR LEADERS

¿Cómo han cambiado los equipos de ventas? ¿Cómo impactan las nuevas tendencias en tu compañía?
¿Tienes las herramientas adecuadas para abordarlas?

Gestión estratégica de ventas es un programa que entrega a los líderes senior aquellos conocimientos y herramientas que se necesitan para llevar el desempeño de su equipo de ventas a un mayor nivel, que cumpla y exceda las expectativas. Estrategias y tácticas que te permitan desarrollar un equipo de guerreros de ventas que logren un cambio real y mejorar los resultados de venta.

Durante el programa, se cubrirán 4 habilidades críticas para la gerencia de ventas: Desempeño de la gestión de ventas, coaching de ventas, entrevistas basadas en comportamiento y liderazgo en ventas. Este seminario es altamente interactivo, incorpora ejercicios para aprender en base a diferentes escenarios, juegos de roles e intercambio de experiencias.

BENEFICIOS PARA TI Y TU EMPRESA

- Desarrollar las habilidades críticas para la gestión de ventas, desempeño, coaching y liderazgo.
- Construir relaciones de confianza con el equipo de ventas que perduren en el tiempo.
- Conocer nuevas estrategias y técnicas para aumentar tu satisfacción y desarrollo en el trabajo como líder del área de ventas.

ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A

- Directores, gerentes, líderes senior de venta y ejecutivos responsables de la planificación, análisis, control y dirección de la organización de ventas en la compañía.
- Directores y gerentes comerciales, de ventas, de desarrollo de negocios, de ventas nacionales / regionales y key account managers.
- 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.

UNIVERSIDAD



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

University of Notre Dame fue fundada el año 1842 y cuenta con una larga trayectoria de investigaciones científicas, las cuales se reflejan en los numerosos institutos multidisciplinarios con los que cuenta. Su misión es entregar programas de excelencia académica que tengan como centro la visión de los negocios como una poderosa fuerza para hacer el bien; a través de programas de educación ejecutiva para satisfacer las necesidades de perfeccionamiento y actualización de una gran variedad de empresas de todos los tamaños y sectores.

MENDOZA COLLEGE OF BUSINESS

Con más de 85 años de experiencia, esta escuela de negocios se ubica entre las principales del mundo y cuenta con profesores internacionales dedicados a la investigación e innovación, trabajando con líderes empresariales, para satisfacer con claridad sus responsabilidades hacia la comunidad y sociedad.

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN



Certificado de participación emitido por University of Notre Dame.



PROFESOR



E.J. SMITH

EXPERTO EN ENTRENAMIENTO
DE EQUIPOS DE VENTAS

EXPERIENCIA ACADÉMICA

E.J. Smith es profesor del programa de Educación Ejecutiva en Louisiana State University (LSU) y Mendoza College of Business en University of Notre Dame en las áreas de inteligencia emocional, gestión de operaciones y planificación estratégica.

Además, es profesor de Educación Continua en LSU, University of New Orleans, Auburn University and University of Florida, con más de 12 años de trayectoria, en habilidades y estrategias de ventas, liderazgo efectivo y construcción de equipos. Tiene un MBA de University of Cincinnati.

EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Consultor especializado en planificación estratégica, gestión de proyectos, entrenamiento en ventas, liderazgo y coaching de desempeño, junto con la realización de coaching directo a gerentes y ejecutivos.

Ha trabajado en compañías como General Electric, AT&T, Merck, la con la responsabilidad directa de desarrollar áreas en diferentes países.

PREMIOS Y RECONOCIMIENTOS

Ha obtenido reconocimientos por excelencia académica entre los cuales se destacan Profesor del Año del MBA de U. of Notre Dame y Profesor Sobresaliente en la escuela de negocios de Purdue University el año 2001.

Ha publicado diversos artículos en revistas como *Strategic Management Journal*, *Academy of Management Review*, *Journal of Applied Psychology* y *Harvard Business Review*.



PROGRAMA

DÍA 1

LUNES 12 JUNIO

REGISTRO

8:30 a 9:00

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

CONSTRUIR EQUIPOS DE VENTA ALTAMENTE EXITOSOS: TUS GUERREROS DE VENTAS

- Cómo construir y mantener una organización exitosa de ventas.
- Claves para crear un perfil organizacional de ventas.
- Herramientas de evaluación que ayudan a la selección de tu equipo.
- Análisis de caso: Las mejores estrategias de gestión de ventas; según los expertos.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:30 A 13:00

A LA CONQUISTA DE LOS DESAFÍOS ACTUALES DE VENTAS

- Evaluación del ambiente de los negocios y su impacto en las ventas.
- ¿Cómo son los tomadores de decisión de hoy?
- Los nuevos desafíos del líder de ventas.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:10 A 15:40

LIDERAR Y MOTIVAR AL EQUIPO DE VENTAS

- Evaluar, comprender e implementar el liderazgo que tu equipo de ventas necesita de ti.
- Comprender y adaptar tu estilo de liderazgo como una estrategia motivacional.
- Identificar los incentivos al desempeño de ventas que realmente funcionan.
- Caso de estudio y evaluación motivacional: ¿Qué motiva realmente a las personas de ventas?

15:40 a 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 A 17:30

EL USO DE ANALÍTICAS COMO HERRAMIENTA DE VENTAS

- El uso de métricas de ventas para entender mejor a los clientes y prospectos.
- Los KPI y métricas de venta que tu organización debería usar.
- Cómo incorporar efectivamente las métricas de ventas al nivel del ejecutivo de venta.
- Ejercicio: Análisis FODA de la organización de ventas.

MARTES 13 JUNIO

DÍA 2

8:30 a 9:00

REGISTRO

DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS DE VENTA

- Cómo desarrollar objetivos de venta que sean realistas.
- Las claves para comunicar efectivamente las expectativas de desempeño organizacional e individual.
- Herramientas y tecnologías que permiten eliminar la duplicación de esfuerzos, recopilar mejor los datos de clientes, y mejorar el desempeño del equipo de ventas.

SESIÓN 5
9:00 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

11:00 a 11:30

COACHING Y DESARROLLO DEL EQUIPO DE VENTAS (PARTE 1)

- Comprender los desafíos actuales del coaching a los vendedores.
- Implementar diferentes tipos de coaching de ventas y métodos de desarrollo de desempeño.
- Uso de juegos de rol como un proceso efectivo de desarrollo de habilidades de venta.

SESIÓN 6
11:30 A 13:00

NETWORKING LUNCH

13:00 a 14:10

COACHING BASADO EN ESCENARIOS DE VENTA (PARTE 2)

- Scenario-Based Coaching: definiciones, ejemplos y herramientas de aplicación.
- Proceso de coaching de 5 pasos.
- Actividades de juegos de rol.

SESIÓN 7
14:10 A 15:40

COFFEE & NETWORKING BREAK

15:40 a 16:00

CONSTRUIR UNA CULTURA ORGANIZACIONAL DE GUERREROS DE VENTA

- Grilla de desempeño: Cómo manejar efectivamente a miembros del equipo de ventas más difíciles.
- Desarrollo e implementación de planes personalizados de coaching.
- Ejercicio: Construir una cultura de guerreros de venta para el alto rendimiento.

SESIÓN 8
16:00 A 17:30



VIVE LA EXPERIENCIA DE UNIVERSITY OF NOTRE DAME EN COLOMBIA
12 Y 13 DE JUNIO 2017 / FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO  3 a 5 Ejecutivos
COMPRA ANTICIPADA antes de: 26 de mayo 2017	1.710	1.550
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.



Mendoza College of Business está en el n°2 del ranking Bloomberg Businessweek del 2016, de escuelas de pregrado en USA.



Certificado de participación emitido por University of Notre Dame.

PATROCINADORES



¡ Pásalo por lo que Acciones!



APOYAN



Tarifa Preferencial Seminario
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



www.seminarium.com



/seminariumco



/seminarium-colombia



@seminariumco



(+57) 3183726689



(571) 742 92 25 - 742 93 64 - 742 92 26



training@seminarium.com.co

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, MasterCard, 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 cinco (5) 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.