



**SEMINARIUM®**

**SEMINARIO EJECUTIVO**

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



**UNIVERSITY OF  
NOTRE DAME**

**Mendoza College of Business**

**15 - 16 DE JUNIO EN CHILE  
CUMBRES VITACURA**

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



Fácil y rápido acceso, en el corazón de Vitacura, con estacionamiento liberado.

*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

## JUEVES 15 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.

# VIERNES 16 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 CHILE  
15 Y 16 DE JUNIO 2017 / HOTEL CUMBRES VITACURA, SANTIAGO.

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

### VALOR INDIVIDUAL



45 UF

### GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



42 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.



Mendoza College of Business está en el  
nº2 del ranking Bloomberg Businessweek  
del 2016, de escuelas de pregrado en USA.



Certificado de participación  
emitido por University of Notre  
Dame.

EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN CHILE



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



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



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



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