

# SALES LEADERSHIP

## ESTRATEGIAS PARA MAYOR EFECTIVIDAD COMERCIAL



### SEMINARIOS EJECUTIVOS

Programa de liderazgo de ventas que se centra en los imperativos estratégicos y operativos de los directores de venta: la formulación de la estrategia de ventas y su ejecución.

#### ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Directores, gerentes, líderes 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.

#### PROFESOR



#### JAVIER MARCOS

PH.D. RRHH Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE WASHINGTON UNIVERSITY

- Experto en el área de desarrollo comercial y directivo con 20 años de experiencia en escuelas de negocio, consultoría y compañías multinacionales.
- Director de Learning for Performance, firma dedicada a servicios de formación y consultoría.
- Sus áreas de docencia, investigación y consultoría se centran en dirección comercial, liderazgo en ventas, gestión de cuentas clave y negociación.

#### UNIVERSIDAD



#### MOLLER CENTRE CHURCHILL COLLEGE AT UNIVERSITY OF CAMBRIDGE

Moller Centre es un centro de educación ejecutiva perteneciente a Churchill College at University of Cambridge. Su foco está programas residenciales de liderazgo. Moller Centre comparte la misión de Churchill College de construir puentes entre la academia y los negocios. Su posición única dentro de University of Cambridge los hace parte de un ecosistema con acceso a una comunidad de vanguardia en investigación.