



EXECUTIVE
TRAINING

LIDERAR VIRTUALMENTE
EQUIPOS DE VENTAS:
CONSEGUIR RESULTADOS
Y DESARROLLAR PERSONAS

5 SESIONES

SESIÓN 1

SESIÓN 2

SESIÓN 3

SESIÓN 4

SESIÓN 5

LUN · 5 DE OCTUBRE

MAR · 6 DE OCTUBRE

VIE · 9 DE OCTUBRE

MAR · 13 DE OCTUBRE

MIE · 14 DE OCTUBRE

TEMÁTICA

Los responsables de equipos de venta se centran en muchas ocasiones en alcanzar los objetivos de venta a corto plazo sacrificando la relación con sus vendedores o dejando de lado el desarrollo a largo plazo de los mismos. Todo ello puede tener un impacto negativo en la productividad a medio plazo o en la rotación de la fuerza de ventas, especialmente en un entorno de gestión virtual de los equipos.

En este programa pretendemos mejorar simultáneamente las capacidades para gestionar con foco en los resultados y para liderar con foco en el desarrollo del equipo de ventas, especialmente de esta última.

DIRIGIDO A

Dirigido a responsables de equipos y mandos medios de redes de venta que quieran mejorar sus habilidades para combinar la obtención de resultados de venta a corto plazo con el desarrollo de sus equipos de venta a largo plazo. Aplicable a cualquier sector de actividad con equipos virtuales de venta.

BENEFICIOS

Ser más efectivos como responsables de equipos virtuales de venta, consiguiendo combinar resultados hard a corto plazo (leads, nuevos clientes, ventas, márgenes) con resultados soft a largo plazo (desarrollo de los equipos).

Se persigue un doble objetivo:

- Ser consciente de los dilemas que se generan para combinar ambos tipos de resultados y de cómo gestionarlos de forma adecuada, sin renunciar a ninguno de ellos.
- Desarrollar especialmente las competencias clave más relevantes como líderes virtuales de equipos de venta: escuchar, preguntar, generar resiliencia, empoderar, dar feedback, liderar el cambio e involucrar a sus equipos de venta, de forma virtual.



PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 2 HORAS

SESIÓN 1 LUNES 5 DE OCTUBRE	INTRODUCCIÓN GESTOR VS LÍDER VIRTUAL	<ul style="list-style-type: none">· Cambios en el entorno actual: distancia e incertidumbre.· Auto evaluación: resultados de venta y desarrollo del equipo.
SESIÓN 2 MARTES 6 DE OCTUBRE	DIRIGIR E INDAGAR (EL LÍDER COACH)	<ul style="list-style-type: none">· Escucha activa.· Preguntas poderosas.
SESIÓN 3 VIERNES 9 DE OCTUBRE	CONTROLAR Y EMPODERAR	<ul style="list-style-type: none">· Generar ownership: empoderar.
SESIÓN 4 MARTES 13 DE OCTUBRE	GESTIONAR Y LIDERAR EL CAMBIO	<ul style="list-style-type: none">· Liderar cambios en el equipo.
SESIÓN 5 MIÉRCOLES 14 DE OCTUBRE	PLAN DE ACCIÓN	<ul style="list-style-type: none">· Plan de acción individual.· Seguimiento y apoyo en la implantación.



ENRIQUE ÁLVAREZ RUANO

Consultor y profesor: Sales Management & Leadership Development

- 15 años como consultor de gestión: ventas, CRM y change management.
- 15 años como profesor: ventas, CRM y desarrollo del liderazgo.
- 2 años como Sales Force Development VP en Editorial Planeta España.

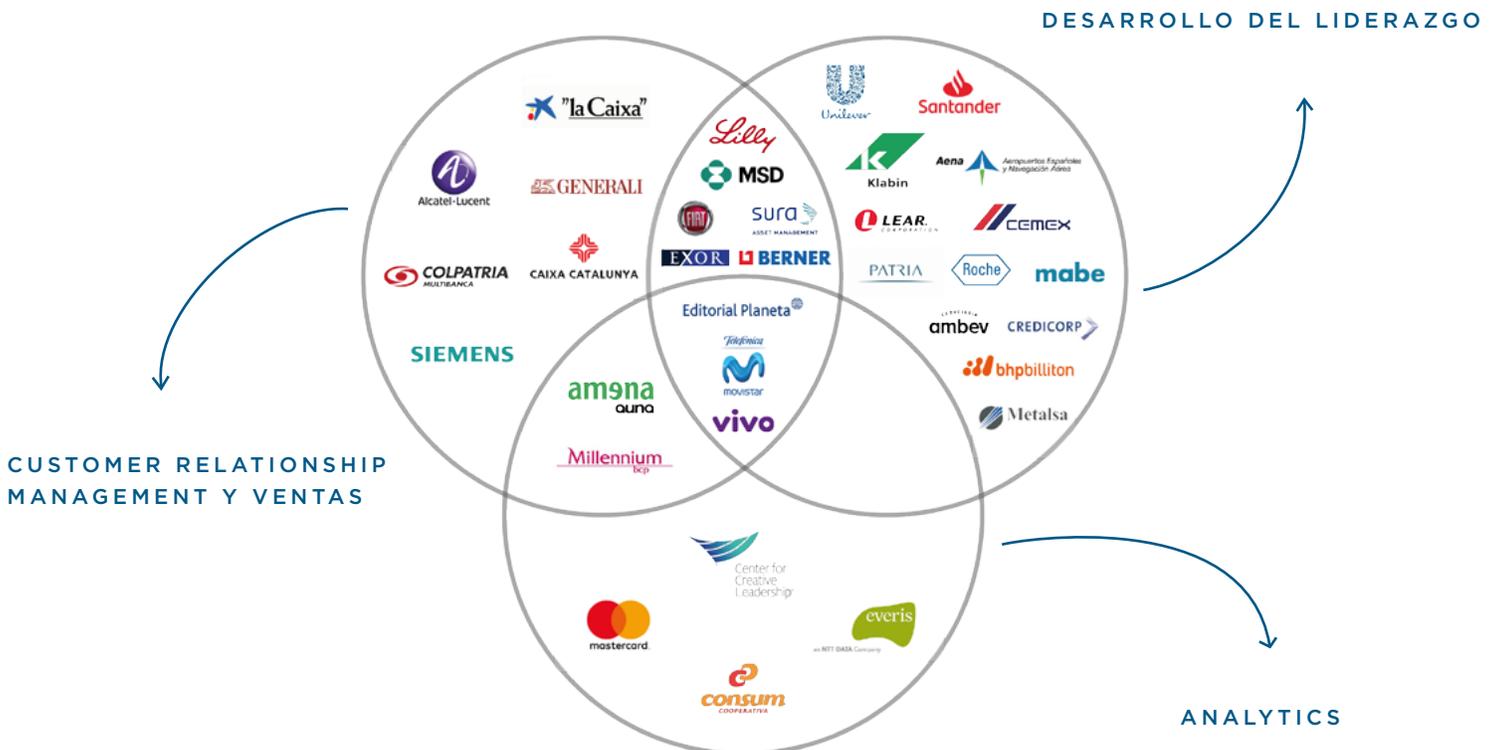
ESPECIALIDADES

GESTIÓN DE VENTAS

- Estrategia de ventas.
- Efectividad de ventas a corto plazo.
- Analytics de fuerza de ventas.

DESARROLLO DEL LIDERAZGO

- Habilidades blandas para equipos ágiles y virtuales.
- Cultura y estrategia.
- Desarrollo de talentos.





EXECUTIVE TRAINING

Nuestros programas Executive Training se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers locales e internacionales nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 3 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE



COACHING
EJECUTIVO



DISEÑO INSTRUCCIONAL
DE PROGRAMAS ONLINE

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas
para ti y tu empresa.*

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD \$430*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	LUNES 5 DE OCTUBRE
USD \$380*	3 - 5 PERSONAS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 2	MARTES 6 DE OCTUBRE
USD \$370*	6 PERSONAS o MÁS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 3	VIERNES 9 DE OCTUBRE
		SESIÓN 4	MARTES 13 DE OCTUBRE
		SESIÓN 5	MIÉRCOLES 14 DE OCTUBRE

CONVIERTE A 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.



* PRECIOS MOSTRADOS SIN IVA · PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA A TU EJECUTIVO DE VENTAS

CHILE

-  seminarium.com
-  ventas@seminarium.com
-  [seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://www.instagram.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

COLOMBIA

-  seminarium.com
-  seminarium@seminarium.com.co
-  [seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)
-  [seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)
-  [seminariumco](https://www.instagram.com/seminariumco)

MÉXICO

-  thenextstep.mx
-  ventas@thenextstep.mx
-  [the-next-step-in-management](https://www.linkedin.com/company/the-next-step-in-management)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.facebook.com/thenextstepinmanagement)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.instagram.com/thenextstepinmanagement)
-  [TheNextStep_MX](https://twitter.com/TheNextStep_MX)

INTERNACIONAL

-  seminarium.com
-  internacional@seminarium.com
-  [seminariumint](https://www.facebook.com/seminariumint)
-  [seminarium_internacional](https://www.instagram.com/seminarium_internacional)