

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL ÁREA DE VENTAS EN CONTEXTOS DIGITALES Y DE ALTA INCERTIDUMBRE

14 AL 17 DE NOVIEMBRE 2022

FORMATO LIVE STREAMING 

WORLD·CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL ÁREA DE VENTAS

Liderar organizaciones de ventas en el contexto actual, requiere de nuevas herramientas y modelos de gestión. Profundos cambios en pautas de consumo, tecnología, y en los mercados globales, precisan nuevos enfoques en la definición de estrategias de ventas.

El objetivo de este programa es plantear herramientas a los directores de áreas comerciales, para poder liderar y gestionar sus equipos de ventas de forma efectiva facilitando el cumplimiento de las metas y el desarrollo de competencias comerciales.



CERTIFICADO EMITIDO POR SEMINARIUM INTERNACIONAL

Se solicitará un 75% de asistencia para recibir el certificado.

Inspiring Your Full Potential

DIRIGIDO A

Este programa va dirigido a líderes de venta y responsables operativos de organizaciones comerciales. El programa resultará utilidad para personas en puestos tales como

- Director de ventas
- Gerente comercial
- Gerente de cuentas clave
- Director de desarrollo de negocio
- Gerente general
- Director de trade marketing

BENEFICIOS

Este programa aporta una visión global de la gestión comercial moderna apoyada en investigación relevante y las últimas tendencias en el diseño, motivación y desarrollo de fuerzas de venta. Entre otros el programa aporta los siguientes beneficios

- Nuevas herramientas de cómo hacer que la organización de ventas sea productiva.
- Una mayor capacidad y confianza para influir, gestionar y motivar a los equipos de ventas.
- Enfoques prácticos para gestionar una cartera de clientes y crear valor para el cliente.
- Conceptos, y marcos conceptuales de última generación para crear una estrategia de ventas eficaz para mejorar el rendimiento comercial.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El objetivo del programa es plantear a los participantes un modelo integrado para la definición y ejecución de estrategias de ventas. En concreto el programa pretende:

- Aportar a los participantes herramientas de diagnóstico de todo el proceso comercial de sus organizaciones.
- Identificar tendencias clave y su impacto en la organización de ventas.
- Diseñar una hoja de ruta de desarrollo tecnológico para incrementar la efectividad de la red comercial.
- Definir los procesos de creación de valor con grandes cuentas y en los diferentes canales .
- Definir objetivos de desempeño y las medidas del rendimiento de forma alineada con las estructuras de compensación.

CONTENIDOS

Definición de estrategias de venta:

Definición de estrategias de creación de valor.

Transformación Digital e innovación en ventas.

Ejecución de la estrategia de ventas:

Configuración de organizaciones de ventas de alto rendimiento.

Definición de prácticas prácticas y procesos de venta.



PROGRAMA

DÍA 1 - 14 DE NOVIEMBRE ***DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE CREACIÓN DE VALOR***

Su foco estará en cómo elaborar y desarrollar una estrategia de ventas que cree valor, enfatizando la centralidad en el cliente y la co-creación de valor.

- Tendencias clave en la venta profesional.
- Estrategias de ventas centradas en el cliente.
- Desarrollo de proposiciones de valor.

DÍA 2 - 15 DE NOVIEMBRE ***TRANSFORMACIÓN DIGITAL E INNOVACIÓN EN VENTAS***

Los participantes conocerán el papel de las tecnologías digitales a la hora de definir la estrategia de crecimiento de negocio. La sesión incorpora herramientas de design thinking e innovación para trazar una hoja de ruta para construir innovación en ventas.

- Co-creación de valor con el cliente.
- Transformaciones de las organizaciones de venta.
- Innovación y entrepreneurial selling.

DÍA 3 - 16 DE NOVIEMBRE
CONFIGURACIÓN DE ORGANIZACIONES DE VENTAS DE ALTO RENDIMIENTO

¿Cómo puedo organizar mis recursos para cumplir con la estrategia de ventas definida previamente? Esta sesión se enfoca en identificar la estrategia de canal y en la venta en clientes estratégicos, creando y definiendo los roles para liderar estas cuentas estratégicas.

- Estrategia omnicanal.
- Gestión de cuentas clave.
- La evolución del rol de gestor de clientes.

DÍA 4 - 17 DE NOVIEMBRE
DEFINICIÓN DE PRÁCTICAS Y PROCESOS DE VENTA

Durante esta sesión, se definirán los procesos y prácticas para asegurar la alineación y coherencia entre la estrategia y la estructura de ventas.

- Medidas de desempeño en la actividad comercial
- Establecimiento de objetivos y cuotas de venta
- Compensación y retribución en ventas.

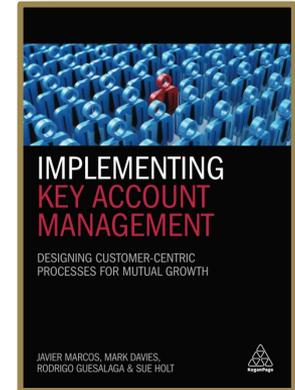
	CHILE / ARG / BR / UY	RRDD / BOL / VEN	COLOMBIA / PERU / EC / PAN	MEX/ HOND / GUA / SALV / CR / NIC
Sesión 1	11:30 - 12:30	10:00 -11:30	9:00 - 10:30	8:00 - 9:30
Break	12:30 - 13:00	11:30 - 12:00	10:30 - 11:00	9:30 - 10:00
Sesión 2	13:00 - 14:30	12:00 - 13:30	11:00 - 12:30	10:00 - 11:30



JAVIER MARCOS

Ph.D. en Gestión y Dirección de Empresas
Cranfield University

- Profesional en el área de desarrollo directivo con 20 años de experiencia en escuelas de negocio, consultoría y compañías multinacionales. Es *Associate Professor in Strategic Sales and Negotiation* en Cranfield School of Management y director de *Learning for Performance*, consultora dedicada a la efectividad comercial. Javier imparte también clases en University of Michigan, David Williamson Institute, University of Cambridge, Rotterdam School of Management, Stockholm School of Economics y el IE.
- Javier es co-autor de los libros *Implementing Key Account Management*, *Sales Management – Strategy, Processes and Practice* y *From Selling to Co-creation..*. Además sus estudios e investigación han sido publicados en revistas como *Journal of Business Research*, *Industrial Marketing Management*, *Management Learning*, *Journal of Marketing Education* y *Management Decision*.
- Tiene un doctorado en Gestión y Dirección de Empresas (Cranfield University), está acreditado con el Advanced Leadership Programme (Cambridge University Judge Business School) y el International Teachers Programme (Northwestern University, Kellogg School of Management). Su formación incluye un programa de Postgrado en Gestión de la Formación y Diploma de Estudios Avanzados (Universidad de Barcelona). Es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Zaragoza. Es instructor acreditado de Belbin Team Roles.



ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO DE CLASE MUNDIAL

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

Nuestros programas In-Company 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 nos permite diseñar programas flexibles, en formato online y presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

**PROGRAMAS
IN-COMPANY**

Inspiring Your Full Potential

GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL ÁREA DE VENTAS

4 AL 17 DE NOVIEMBRE 2022

LIVE STREAMING

**VALOR
INDIVIDUAL**



18 UF

**GRUPO
CORPORATIVO**

3 a 5 Ejecutivos



16 UF

Corporate Sponsors:



 /seminariumInt

 @seminarium_internacional

 /seminarium-latam

www.seminarium.com