



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

CAPÍTULO
SALTILLO

DETONANDO VENTAS

*Desarrollo de "Soft Skills" que Hacen la
Diferencia en el Desempeño de un Ejecutivo*

9 Horas de Entrenamiento Profesional



HECHOS

La cuestión en ventas no es ¿Cuánto estoy ganando?, se trata de perfeccionar mis Habilidades Comerciales. ¿Cómo puedo mejorar mis resultados?, qué tan dispuesto estoy a Empezar Acciones de Mejora a nivel personal. Evaluar si cuento con el conocimiento, capacidades, habilidades y competencias para lograr mis objetivos. Reconociendo qué tan comprometido estoy con mi desarrollo profesional y con mi Empresa.

Detonando Ventas, pone en tus manos lo último en elementos de Coaching Ontológico y Mejores Prácticas para el desarrollo de competencias comerciales y **Detonar Ventas**.



Agosto 22



Fiesta Inn, Saltillo



Horario:
9:00 AM a 7:00 PM



BENEFICIOS

¿PARA QUÉ ASISTIR A DETONANDO VENTAS?

Para:

- Diseñar tu propia Estrategia para alcanzar tus Objetivos de Facturación.
- Trascender y Convertirte en un factor de cambio en tu Organización.
- Detonar tus Resultados, Adquirir Hábitos Ganadores y Mejorar tus KPI's.
- Adquirir Técnicas y Recursos para Planificar, Organizar y Ejecutar mejor tu trabajo en campo.
- Obtener Herramientas y Técnicas de Venta para incrementar tu capacidad de logro.
- Desarrollar Mayor Enfoque al Número, a los Objetivos, Resultados e Indicadores.
- Obtener Mayor Claridad en el ¿Qué? y ¿Cómo?.
- Alcanzar un nivel de Gestión, Autogestión y Resultados Superiores.
- Mejorar el Seguimiento y Control en tus procesos de venta.
- Adquirir mejores prácticas, potencializando tus capacidades y habilidades comerciales.

PROGRAMA

DETONANDO VENTAS
SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS,
LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

- I. Competencias Clave para Triunfar en la Profesión:
 - Pasión y Compromiso
 - Responsabilidad y Disciplina
 - Humildad y Determinación
 - Resiliencia y Dominio Propio
- II. Objetivos, Presupuestos y Planes de Acción
- III. Trabajo en Equipo
- IV. Evaluación, Seguimiento y Control: Formatos y Registros
- V. Sistema de Ventas

¿QUIÉNES DEBEN ASISTIR?

Vendedores con Alto Potencial y en Etapa de Desarrollo, Jefes y Supervisores de Venta. Empresarios, Gerentes y Directores que desean retroalimentarse, actualizarse, crecer y desarrollar sus competencias profesionales.





RESUMEN DEL FACILITADOR

BUSINESS COACH & IQ

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO y Consultor Master para Enfocando Resultados SC. Especialista del área comercial con más de 20 años de experiencia en ventas, visionario, estrategia y gestor del cambio, experto en formación, integración, desarrollo y dirección de Fuerza de Ventas.

Ingeniero Químico de Profesión con Estudios de Maestría en Administración de Negocios y Formación Profesional como Business Coach. Columnista Invitado para el Portal de Ejecutivos "Alto Nivel", Titular de la Catedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN, Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco compañías líderes en su sector. Ha desempeñado funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel ejecutivo, gerencial y directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector. Con conocimiento en campo en la industria Alimentaria, de la Construcción, Oleoquímica, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica. Participando en mercados de Alta Especialidad, Commodities, Retail e Intangibles.

Especialidad:

Management de Equipos Comerciales, Consultor Líder en Programas de Asesoría Estratégica en Áreas Comerciales & Programas de Acompañamiento en Campo "One to One".

IMPORTANTE

Detonando Ventas ha sido diseñado para generar un impacto de manera inmediata en las organizaciones y/o en el desempeño de los participantes, en su desarrollo los participantes detectan áreas de oportunidad y "cuellos de botella" organizacionales y personales, generando un listado de acciones y tareas que pueden implementarse de manera inmediata y/o en el mediano plazo. La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño.

METODOLOGÍA

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.





GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra Política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está Garantizada

TESTIMONIALES



Excelente Curso para identificar aspectos tanto profesionales como personales que hay que modificar para obtener mejores resultados

HERIBERTO CAZARES
Ing. de Ventas | Branson Ultrasonic



El taller te hace reflexionar en cuanto al manejo de la Gente a tu cargo, puntualizando la importancia de mejorar de manera personal para alcanzar un resultados superior. Superó con mucho mis expectativas

ALBERTO VELAZCO
Gerente de Ventas | Productos Lácteos Tocumbo



Excelente curso, superó con mucho mis expectativas, te da mucha claridad en cuanto a tu desarrollo profesional y personal, excelente herramientas para integrar y dirigir equipos de trabajo de una manera más profesional

JOSUÉ GRANADOS REYES
Gerente de Ventas | Orthin Laboratorio



Excelente programa y desarrollo, muy útil y provechoso muy satisfecho con mi inversión, 100% recomendable

ALEJANDRO PLASCENCIA FLORES
Direccion General | Polipack

INVERSIÓN: \$5,200.00 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

9 Horas de Entrenamiento Profesional
Materiales y Reconocimiento Oficial (STPS)
Coffee Break Continuo y Comida en Hotel Sede
Garantía Money Back

INSCRIPCIÓN E INFORMES:

01 800 839 0751
contacto@enfocandoresultados.com
www.enfocandoresultados.com

