



ENFOCANDO RESULTADOS T&C

TRAINING & CONSULTING

## CAPÍTULO GUADALAJARA

# THE MANAGER EL GERENTE DE VENTAS

*El Entrenamiento # 1 para Gerentes  
y Directores de Áreas Comerciales*

*13 horas de Entrenamiento Profesional*



## HECHOS

La capacidad de logro de un Gerente o Director Comercial se fundamenta en su capacidad y experiencia dirigiendo, planeando, organizando, ejecutando y controlando su área de responsabilidad. "The Manager" proporciona elementos, principios, conocimientos y estructura indispensables para desarrollar con excelencia el trabajo Gerencial.



**Agosto 26 y 27**



**Kristal Urban,  
Guadalajara**



**Horarios:**

Agosto 26: 9 AM a 6:00 PM  
Agosto 27: 9 AM a 2:00 PM



## BENEFICIOS

¿POR QUÉ ASISTIR AL TRAINING “THE MANAGER”, EL GERENTE DE VENTAS?

PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS:

- En la Dirección del Área Comercial
- En la Organización de la Fuerza de Ventas
- En la Ejecución de Planes y Definición de Objetivos
- En el Control y Supervisión del área
- En la Formulación y Definición de Estrategias
- En la Métrica y Evaluación de Resultados
- En el Reclutamiento, Selección y Contratación de Personal
- En la Elaboración de Presupuestos
- Como Líder del área

## DIRIGIDO A

Gerentes y Directores de Venta, Gerencia General, Vendedores con alto potencial, Jefes y Supervisores de Venta. Empresarios, Tomadores de Decisión y Ejecutivos que desean retroalimentarse, crecer y mejorar sus competencias y habilidades para dirigir equipos comerciales.

## PROGRAMA

THE MANAGER, EL GERENTE DE VENTAS, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 13 HORAS, **LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:**

1. Misión del Vendedor
2. Misión del Gerente de Ventas
3. Definición de Políticas, Objetivos y Planes de Acción
4. Definición de Presupuestos
5. Definición de Indicadores Clave o KPI's
6. Definición de Precios
7. Selección y Reclutamiento de Equipos Comerciales
8. Remuneración a la Fuerza de Ventas
9. El Gerente Desarrollando su Equipo Comercial
10. El Gerente Dirigiendo su Fuerza de Ventas
11. El Gerente Desarrollando la Estrategia Comercial
12. El Gerente Midiendo y Evaluando sus Resultados





## 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

The Manager fue 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.

## 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

La política Comercial de Enfocando Resultados se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el curso no cumple con lo que se promete en el programa, la devolución de tu inversión está garantizada

## TESTIMONIALES



Si todos los cursos que se ofrecen en el mercado fueran como este, ¡No me perdería ni uno! Felicidades

FÉLIX CONTRERAS VEGA  
Gerente de Operaciones | Imagix Comunicación



La experiencia que se comparte No tiene Precio. ¡Mil Gracias!

CONCEPCIÓN LIMA POBLANO  
Dirección General | IT Systems



El entrenamiento es muy enriquecedor, la presentación, experiencia y dominio de los temas es excelente

EMILIO GUTIERREZ RIVERA  
Gerente de Ventas | Maderas y Plásticos



Excelente curso, muy práctico y con aplicación inmediata para generar resultados en la empresa. Excelente manejo del tema por parte del facilitador

HÉCTOR VILLAREAL MURAIRA  
Dirección General | Postermedia

**INVERSIÓN: \$6,900.00 + IVA**

### LA INVERSIÓN CONSIDERA:

13 Horas de Entrenamiento Profesional  
Reconocimiento STPS | Materiales  
Comida el Primer Día | Coffee Break Continuo

**INSCRIPCIÓN E INFORMES:**

**01 800 839 0751**

[contacto@enfocandoresultados.com](mailto:contacto@enfocandoresultados.com)

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

