

FUERZA DE VENTAS

¿CÓMO GERENCIAR LA FUERZA DE VENTAS PARA SER MÁS EXITOSO?

Inicio:

Del 10 al 20 de octubre de 2023

Modalidad:

Online en vivo

Sesiones sincrónicas

Inversión: USD \$2,300

**MOTIVE Y LIDERE SU FUERZA
DE VENTAS PARA LLEVAR A LA
EMPRESA AL SIGUIENTE NIVEL**



¿CÓMO GERENCIAR LA FUERZA DE VENTAS PARA SER MÁS EXITOSO?

Para nadie es un secreto que la fuerza de ventas es el principal motor de crecimiento de una empresa, así como la fuente más importante de retroalimentación de lo que está pasando en el mercado. Por eso es fundamental implementar acciones que le permitan mantener la alta productividad y esto se logra mediante el liderazgo y la motivación.

En estos tiempos de incertidumbre se vuelve vital entender la visión integral de la empresa para buscar las sinergias en la cadena de valor, especialmente entre Ventas, *Trade Marketing*, Manejo de Categorías y Mercadeo.

Con este programa, INCAE Business School le da la posibilidad de alcanzar la comprensión de las relaciones entre la estrategia, la gerencia de ventas y las medidas de ejecutoria. Además, adquirirá las herramientas necesarias para impulsar la fuerza de ventas de su compañía, mediante la motivación, el liderazgo y la búsqueda constante de sinergias en la cadena de valor.

José Exprúa

D.B.A. Southern Illinois University
Director Académico

OBJETIVOS

- Identificar, desarrollar y fortalecer las habilidades de liderazgo, motivación y acompañamiento para hacer más eficiente la fuerza de ventas.
- Formar líderes y fortalecer sinergias entre las diferentes áreas de la empresa.

METODOLOGÍA

Combina la experiencia de las clases magistrales con actividades de resolución de casos en grupos y calibraciones a nivel individual para poner en práctica los conceptos aprendidos.

CONTENIDO



Creación de una cultura de alta ejecutoria

- Crear filtros para asegurar una baja rotación sin llegar a la zona de confort.
- Entender el proceso de *coaching*, plan de desarrollo y plan de sucesión, junto con los indicadores clave que le permiten al gerente de ventas crear la cultura de alta ejecutoria.
- Mejorar la eficiencia de los gerentes de ventas al encontrar e integrar la estrategia de ventas, con *Trade Marketing* y *Mercadeo*.
- Entender que la propuesta de valor para el consumidor es el conocimiento más importante del negocio y una de las ventajas competitivas más fundamentales.



Creación de una cultura de liderazgo en la fuerza de ventas

- Valor del liderazgo y de la confianza en tiempos retadores y altamente virtuales.
- Emociones y estados de ánimo.
- El líder de ventas como generador de sentido.
- El conflicto como punto de inflexión en el desarrollo del equipo.
- Resonancia vs. Disonancia.
- Liderando en entornos virtuales.

*INCAE se reserva el derecho de hacer cambios en el contenido, horario y modalidad en el programa.

BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

- Entender la propuesta de valor para el consumidor y visualizarla como el principal conocimiento de la empresa y la base para cualquier ventaja competitiva.
- Facilitar una reinención del liderazgo para romper con paradigmas obsoletos, identificar habilidades críticas y aplicar herramientas en tiempos retadores.

BENEFICIOS PARA LA ORGANIZACIÓN

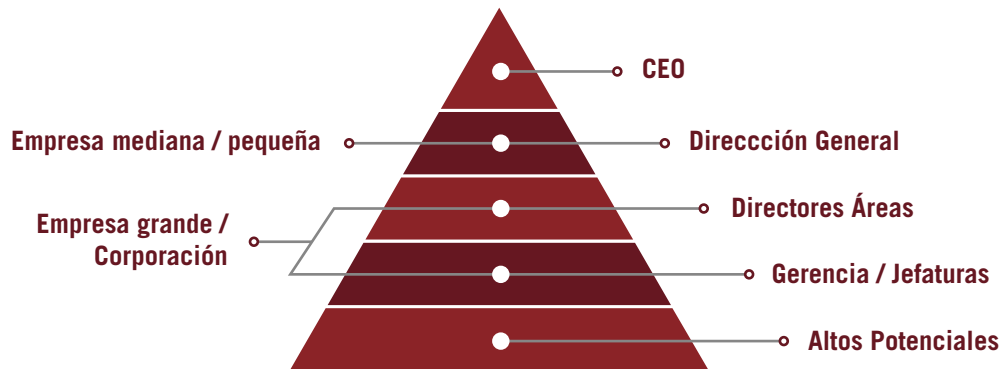
- Conseguir una mejor comprensión de las relaciones entre la estrategia, la gerencia de ventas, las medidas ejecutorias y el comportamiento de las ventas.
- Mejorar la ejecutoria mediante la búsqueda de sinergias y la clarificación de roles en la implementación de las estrategias de mercadeo.
- Desarrollar una fuerza de ventas exitosa, mediante la construcción de un clima de alta eficiencia.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Gerentes o vicepresidentes comerciales y de ventas, gerentes de producto, investigadores de mercado y gerentes regionales, *sales program managers* y todo aquel ejecutivo o líder responsable por el desempeño de su equipo de ventas.



PERFIL DEL PARTICIPANTE



FACULTAD



José Exprúa

D.B.A. Southern Illinois
University
Director Académico

Profesor Pleno de Mercadeo en los Programas de Maestría de INCAE, con más de 15 años de experiencia docente en América Latina y Estados Unidos. Ha impartido cátedra en más de 200 seminarios, talleres, conferencias en EE. UU., Centro y Suramérica.

En INCAE ocupó posiciones administrativas como Secretario General, Director de la Maestría y Decano.

Además, cuenta con experiencia internacional como consultor en empresas e instituciones de Centroamérica, Panamá, Brasil, Ecuador y Paraguay. También ha destacado en campo de la planificación estratégica y en procesos de cambio a través de la implementación de iniciativas, mejoramiento continuo de la calidad total y servicio al cliente.



Rocío Pastor

MBA Universitat
Internacional de
Catalunya

Profesora de Negociación en INCAE. Cuenta con una experiencia profesional de más de 20 años en las áreas de comunicación, capital humano y gestión del cambio, en los que ha apoyado a compañías y sus líderes a construir culturas saludables que impulsen los resultados del negocio.

Es una entusiasta socia estratégica para organizaciones comprometidas con liberar el potencial de su gente, fortalecer la calidad del liderazgo y construir equipos de alto desempeño.

La facultad del programa está sujeta a cambios.





“

Los profesores tienen mucho conocimiento y mucha trayectoria y eso hace que puedan impartir sus clases de la mejor manera, pero la parte humana es la más importante. He tenido una experiencia muy satisfactoria, muy positiva que ha aportado mucho a mis conocimientos y creo que es vital hoy en día estar a la vanguardia de las nuevas técnicas comerciales”.

Paul Viteri

Director Comercial
en Tonicomsa SA -Ecuador



La mejor facultad de América Latina

- Facultad con doctorados de las universidades más prestigiosas de Estados Unidos y Europa.
- Amplia experiencia en consultorías de empresas a nivel internacional.

NETWORKING

Además de actualizar sus conocimientos y aprender nuevas herramientas de gestión, los programas ejecutivos de INCAE Business School le permitirán al participante interactuar con expertos y ampliar su red de contactos con empresarios y líderes de más de 15 nacionalidades.

“Para mí lo más importante ha sido el *networking*, la oportunidad de conocer a muchas personas de diferentes entornos, culturas, costumbres, países y sobre todo la diversificación de empresas”.

Paloma Ospino Fernández
Directora de Comercio Exterior de BANESCO





LA EXCELENCIA ACADÉMICA DE INCAE

De acuerdo con *rankings* internacionales, INCAE Business School es la institución de formación ejecutiva en negocios de mayor prestigio en América Latina.

Cuenta con un cuerpo docente internacional, proveniente de Estados Unidos, Alemania, Canadá, Francia, Suiza y varios países de Latinoamérica. Los profesores de INCAE obtuvieron sus títulos de doctorado en las universidades más prominentes del mundo, como Harvard, MIT, Pennsylvania, Oxford y La Sorbona.

NUESTROS RANKINGS

#1

Escuela de Negocios
en Latinoamérica
The European 2019

#1

MBA de Centro
y Sur América
QS Global MBA Ranking 2021

#1

EMBA de Latinoamérica
y #59 del mundo
Financial Times 2022

#4

Diversidad
de la Facultad
Financial Times 2023

#2

Programas
Internacionales
Financial Times 2023

#22

En el mundo en
Educación Ejecutiva
Financial Times 2023

LATIN AMERICAN LEADERSHIP GLOBAL COMPETITIVENESS

Fundada en 1964 con apoyo de Harvard Business School, la misión de INCAE es formar líderes en administración de negocios comprometidos con el desarrollo integral de América Latina. Pionera en el lanzamiento de maestrías y programas abiertos para el desarrollo de la competitividad, la sostenibilidad y el progreso económico, esta escuela de negocios ha capacitado a más de 18.000 graduados.

INCAE tiene acuerdos de colaboración con MIT Executive Education, Yale University, Cornell University, Michigan University, Universidad de Virginia y Babson College, en Estados Unidos, así como con ESMT Berlín, ESCP Europe, ESADE, en Europa y National University of Singapore, en Singapur.

Además, forma parte de 2% de las escuelas de negocios a nivel global que cuenta con las cuatro acreditaciones de excelencia académica más reconocidas del mundo: AACSB, AMBA, EQUIS y SACS.





Prestigiosas Colaboraciones Internacionales de INCAE Business School



INFORMACIÓN GENERAL

INICIO:

Del 10 al 20 de octubre, 2023

MODALIDAD:

Online en vivo
Sesiones sincrónicas

INVERSIÓN

US\$ 2,300

Consulte a los asesores de INCAE acerca de las diferentes formas de financiamiento.

Incluye colegiatura, material didáctico y certificado de participación.



Executive
Education

CONTACTO**Dania Mendoza**

Gerente de Portafolio
de Programas Abiertos
Executive Education
INCAE Business School

✉ daniamendoza@incae.edu

📞 WhatsApp. (+505) 8743-7014