



17 y 18
DE SETIEMBRE



C.C.I. SORIANO
URUGUAY



TALLER

CÓMO LIDERAR Y POTENCIAR EQUIPOS COMERCIALES

“Cómo pasar de controlar los resultados de un equipo comercial a gestionarlos con éxito”

Cada vez es más común:

- ✓ Encontrar equipos que se esfuerzan por conseguir resultados sin contar con una estrategia clara (remar con mucho esfuerzo pero sin saber hacia donde),
- ✓ Que se conduzcan equipos sin contar con indicadores sólidos, procurando vender más pero sin saber cuánto más se podría vender con el equipo y sus conocimientos y habilidades actuales,
- ✓ Pretender venderle más a todo el mundo en lugar de concentrarnos en los clientes más potenciales,
- ✓ Reclutar y desarrollar equipos de vendedores sin haber definido el perfil del vendedor ideal para la empresa,
- ✓ Desarrollar programas de capacitación sin haber definido las habilidades, conocimientos y actitudes necesarias para alcanzar los desafíos y metas,
- ✓ Encontrar equipos desmotivados,
- ✓ Orientarse a la eficacia (más ventas) sin contemplar la eficiencia (costos asociados).

En entornos de mercados altamente competitivos, con productos cada vez más similares y clientes cada vez más conocedores la efectividad de la estructura comercial es una de las principales ventajas distintivas para ganar la batalla y seguir creciendo en mercados que no crecen como antes.



METODOLOGÍA

El objetivo de este seminario es entregar a los participantes los conocimientos y habilidades necesarias para gerenciar y conducir a sus equipos a alcanzar y superar los desafíos comerciales.

Es práctico, dinámico, interactivo con alta participación de los asistentes.

BENEFICIOS DE ASISTIR

- ✓ Sabrá no sólo lo que vende su equipo mes a mes sino lo que podría llegar a vender con su estructura actual,
- ✓ Conocerá el perfil de los asesores de compra exitosos y entenderán su propio estilo de conducta y el de su equipo de trabajo,
- ✓ Conocerán herramientas para potenciar las 3 variables de la facturación de su equipo y de la empresa: como generar más y mejores oportunidades comerciales; como ser más efectivo en cada una de ellas y como aumentar el ticket promedio.
- ✓ Reclutar y desarrollar equipos de vendedores sin haber definido el perfil del vendedor ideal para la empresa,

PROGRAMA

- 1 **Situación Actual y oportunidades de la transformación digital**
 - 8 dimensiones para medir la situación actual del equipo comercial, definir los resultados deseados y el plan de trabajo para alcanzarlo.
- 2 **“Qué vende nuestra empresa” versus “Qué entrega**
- 3 **Desafíos del líder comercial: Conociendo al equipo.**
 - Perfil del Asesor de Compra exitoso.
 - Claves para una buena selección.
 - Cómo evaluar la conducta y qué esperar de cada miembro de nuestro equipo.
 - Capacitación – los 3 pilares de una buena facturación. De la capacidad a la habilidad y de la habilidad a la competencia.
 - Metas y Objetivos, ¿cuánto más puedo vender?
 - Indicadores Cualitativos y Cuantitativos



PROGRAMA

6

Tipos de líderes y resultados esperables.

7

Ruta hacia la transformación:

- Empatizar
- Inspirar
- Influir
- Crecer
- Transformar

8

Claves para potenciar el liderazgo. De jefe a coach.

9

Hoja de ruta de un coach de ventas.

9

Del “que hacemos” al “porque lo hacemos”. ¿Podemos motivar a nuestro equipo comercial?.



EXPOSITOR

EDWARD MC CUBBIN

Master en Administración de Empresas,
Mención de Honor Universidad Adolfo
Ibáñez de Chile.

Programas de Especialización en
INSEAD Francia “Challenges for the
Large Corporation Programme
(Estrategia Corporativa)”; “Programa de
Dirección Comercial”, “Programa de
Dirección Estratégica de Empresas de
Servicios”, Universidad Adolfo Ibáñez;
“Programa de Dirección General”
ACDE - IAE (Argentina).

Co Fundador y Director Ejecutivo de
ALTAG; Ex Director Comercial Harvard
Business Review América Latina; Rep y
Director de Circulación América
Economía Uruguay, Paraguay y
Centroamérica; Coordinador de
Graduados, Universidad ORT Uruguay;
Asesor del Ministerio de Economía y
Finanzas – Uruguay.



INFORMACIÓN GENERAL



Fecha

17 y 18 de Setiembre de 2021



Horario

Viernes 17 de setiembre de 18:30 a 20:30
Sábado 18 de setiembre de 9:00 a 13:00.



Lugar

Centro Comercial e Industrial Soriano



Inversión

Socios \$ 3800 + IVA
No Socios \$ 4400 + IVA

Precios especiales a partir del 5to inscripto de la misma empresa
Socios \$ 2,900 + IVA
No socios \$ 4,000 + IVA



Incluye

- Material Digital
- Certificado digital emitido por ALTAG Consulting



Contáctenos



www.altaglatam.com



+598 99099264



+598 45322193



gerencia@centrocomercialsoriano.com



CONFIAN EN NOSOTROS

