Innovación en la dirección de ventas en grandes empresas comerciales

Zaragoza 2016

impulso COACHING DE NEGOCIOS

esama

Con la colaboración de;

iberCaja Obra Social

Innovación en la dirección de ventas en grandes empresas comerciales

Contenidos

03 Objetivos del programa

04 Metodología

05 Dirigido a
Condiciones Económicas

06 Fechas y Lugar de Celebración

07 Planificación de contenidos

09 Ponentes

10 Impulso - Esama
Qué nos hace diferentes
Delegaciones

Una empresa crece, cuando su gente crece.
Una empresa evoluciona, cuando su gente evoluciona. Una empresa es superiora sus competidores,
cuando su gente es superior.

impulso COACHING DE NEGOCIOS

esama

www.impulsocoach.com

www.esama.com

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El programa se encuadra dentro de la división de servicios denominada **Entrenamiento Comercial Transformacional** que justifica sus contenidos en base a que:
Frente a un escenario comercial tan dinámico como el actual; con productos, precios, canales y propuestas similares, el desempeño de los equipos es la principal ventaja competitiva de las empresas y la solución para incrementar los resultados comerciales.
Conseguir que las cosas se hagan, tal como se deberían hacer, se logra con habilidades de liderazgo y coaching en las estructuras de la dirección las que permiten construir un equipo comercial cohesionado, focalizado y comprometido, para mejorar la organización, gestión, desempeño y ejecución que permitan llevar a cabo los planes y estrategias previamente elaborados por la dirección de marketing y ventas.
El reto consiste, no sólo en implantar, sino en consolidar cambios en el desempeño del equipo a base de trabajar los siguientes gaps:

- Resultados actuales frente a los deseados.
- Qué se está haciendo y qué se debería hacer.
- Qué saben y qué deberían saber.

En colaboración y con la metodología de Esama, firma líder a nivel mundial en diseñar e implantar soluciones de productividad comercial (http://www.esama.com/).

- Desarrollar las competencias necesarias para liderar equipos eficientes y de alto rendimiento comercial, de forma sostenida.
- Desarrollar un plan de coaching para cada colaborador y potenciar sus resultados.
- Adquirir herramientas efectivas para capacitar y formar a su equipo.
- Lograr cambios de hábitos y comportamientos que impacten en las tareas cotidianas y, por tanto, en los resultados de la empresa.
- Profesionalizar la gestión comercial alcanzando a los distintos niveles de la organización.

METODOLOGÍA

Diagnóstico previo

Antes del inicio de las jornadas se obtendrá información de los participantes para conocer los perfiles de los mismos, de sus empresas y las expectativas respecto al programa. Esto permitirá ajustar el diseño de las jornadas a medida de las necesidades del público asistente.

Materiales entregables

- Información sobre las actividades a desarrollar en cada jornada e instrucciones.
- Manual de contenidos, actividades y ejercicios.
- Evaluación del nivel de aprendizaje al final de cada jornada.
- Material presentado por el ponente.

Formato vivencial

- Participación activa de los asistentes, inexcusable.
- Aplicación práctica en los casos, circunstancias y vivencias de los asistentes.
- Simulación, roll playing y escenificación de situaciones individuales y grupales.
- Cuestionarios para provocar la reflexión sobre la aplicación de lo aprendido.
- Ejercicios, juegos y dinámicas que permiten experimentar y recordar con más eficacia.
- Películas alusivas al temario, ejemplos reales,...

DIRIGIDO A:

Los destinatarios de este programa son:

- Directores comerciales por división o regionales.

- Directores de sucursal, oficina territorial, establecimiento, punto de venta,...

- Jefes y supervisores de equipos comerciales.

CONDICIONES ECONÓMICAS

El precio por participante del programa de ocho jornadas es (exento de IVA):

– **1.440 €** para alumnos en general.

– **1.200 €** para clientes de Ibercaja.

Para esta convocatoria, el número de plazas está limitado a un **máximo de 20 alumnos**.

Debido al carácter formativo, el curso puede estar bonificado en todo o en parte por la **Fundación Estatal Para la Formación en el Empleo**. Impulso es Entidad Organizadora y se encarga de realizar los trámites oportunos para sus clientes.

Impulso y sus ponentes se comprometen a mantener la más estricta confidencialidad y discreción sobre la información a la que pudiera tener acceso por razón del trabajo a realizar, según los términos del acuerdo de confidencialidad que suscribirán entre las partes.

LUGAR Y FECHAS DE CELEBRACIÓN

El Programa **Innovación en la Dirección de ventas de grandes empresas comerciales** se celebrará en jornadas de trabajo los miércoles de 09:30 a 17:30 hrs. en el Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial - Ibercide (Carretera de Cogullada 127, 50014 Zaragoza).

Ibercide
Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial

El programa se impartirá a partir del próximo mes de Septiembre, en las siguientes fechas:

Para facilitar la asistencia al curso desde Madrid y/o Barcelona, hemos adecuado los horarios del mismo y facilitamos los horarios de AVE Madrid-Zaragoza, Zaragoza-Madrid, y Ave Barcelona-Zaragoza, Zaragoza-Barcelona.

renfe AVE

Ave Ida: Madrid-Zaragoza: 07:30 – 08:51 / Vuelta: 18:26 – 19:45
Ave Ida: Barcelona–Zaragoza: 07:05 – 08:28 / Vuelta: 18:31 - 20:22

PLANIFICACIÓN DE CONTENIDOS

Jornada 1-Productividad comercial
Objetivos:
Interiorizar el concepto de que los resultados son el resultado de lo que la gente hace. Visión integral de la empresa como sistema. Conocer los distintos engranajes de la "Máquina de hacer negocios"©. Desarrollar una metodología de trabajo.
Contenido:
- Introducción conceptual a la productividad comercial.
- Los resultados como emergente.
- Estrategia comercial de la empresa.
- Gestión y organización del ambiente comercial.
- Efectividad de los individuos.
- Aseguramiento de la ejecución.

Jornada 2 y 3-Coaching comercial
Objetivos:
Identificar los puntos clave del coaching. Ofrecer herramientas y desarrollar habilidades de Coaching en los gerentes de modo que puedan alcanzar los resultados esperados de su equipo de trabajo. Conocer las fases a seguir en el entrenamiento de un colaborador y de un equipo.
Contenido:
- La tarea del coach: El nuevo papel del gerente. La apertura de la "caja negra". El coach como diagnosticador, entrenador, comunicador y motivador. Los tres errores del coach. El desarrollo de equipos de alto desempeño.
- Los 5 pasos de coach: Detectar la naturaleza del desfase. Concretar acciones: Los 7 tipos de entrenamiento. Negociar. Medir. Reconocer.

Jornada 4-Liderazgo y motivación comercial
Objetivos:
Adquirir herramientas para dirigir y coordinar equipos de alto rendimiento. Desarrollar las características distintivas de equipo de alto desempeño.
Contenido:
- Liderazgo, mitos y realidades de los líderes: Funciones decisorias, formativas y personales. ¿Por qué querrán seguirme? ¿Qué es liderar? Ser jefe/ ser líder. El liderazgo como proceso
- El liderazgo según el ejercicio del poder (autoridad /poder): Líder controlador, democrático, que delega y ad-hocrático. El modelo de contingencia de Fiedler. Teoría de liderazgo situacional.
- Los estilos de liderazgo: Modelos Conductuales. Estudios Ohio. Estudios Michigan. Modelo cruzado de Blake-Mouton. Teoría de la trayectoria meta.
- Motivación: Relación entre necesidad, deseo y motivo. Elementos desmotivadores del personal. Factores motivadores según Mc Gregor. Teoría X, teoría Y. Factores motivadores según Herzberg. Factores motivadores según Lickert. La Supervisión efectiva. Factores motivadores según Argyris. Teoría motivacional de Maslow. La pirámide y la escalera de ascenso y autorrealización. Metas y necesidades. El establecimiento de metas y la equidad como motivadores organizacionales.

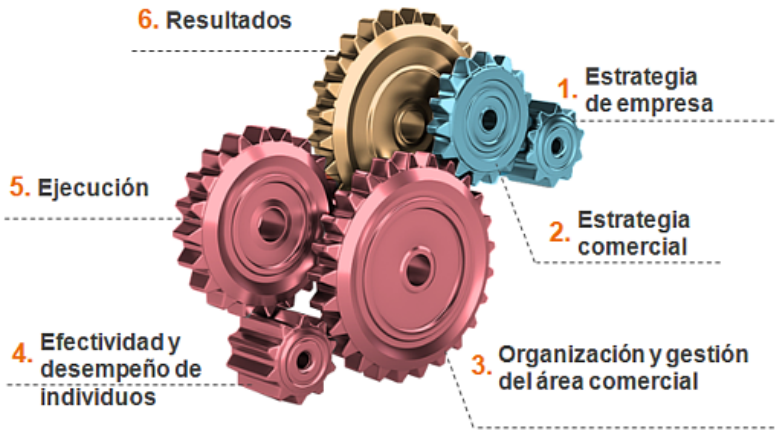
Jornada 5-Desarrollo de equipos de alto rendimiento
Objetivos:
Ofrecer herramientas a los niveles gerenciales, que les permitan construir equipos orientados al trabajo productivo. Conocer las claves del trabajo en equipo y su desarrollo.
Contenido:
- Saber dirigir adecuadamente a los colaboradores: Organizar el propio trabajo. Planificar, programar, organizar y dirigir el trabajo. Animar e impulsar al grupo de trabajo en situaciones difíciles. Adecuar la evolución de competencias. Asignar tareas y responsabilidades.
- La delegación como herramienta de gestión: Principios para una delegación eficaz. Etapas de una correcta delegación. Delegación y motivación.
- Funcionamiento de los grupos: crear equipo: Conocer el desarrollo de un grupo de trabajo. Fomentar una sinergia positiva.
- Comprender el funcionamiento del equipo: Grupo y equipo. Diagnosticar al equipo, en qué momento es necesario trabajar en equipo. Condiciones necesarias para la eficacia del equipo de trabajo.
- Empowerment: ¿Qué es y por qué surge? Libertad vs control. Auto motivación, poder responsabilidad del individuo en la organización. Los 6 pasos hacia el camino del empowerment. Puntos clave para iniciar un nuevo proceso en la organización.

PLANIFICACIÓN DE CONTENIDOS

Jornada 6-Planificación y gestión del tiempo
Objetivos:
Descubrir los principales obstáculos para el aprovechamiento eficiente del tiempo y aprender a planificar y organizar sus tareas. Saber asignar esfuerzos coherentes con la importancia de los asuntos a tratar. Aumentar la eficacia y la pertinencia de las actividades planificadas y en las reuniones que se convoque.
Contenido:
- Gestión del tiempo: La influencia del uso del tiempo en el éxito. Síntomas de una mala organización y de un mal empleo del tiempo. Planificación del trabajo. Dirección por objetivos. Gestión de interrupciones e imprevistos.
- Cómo defenderse del exceso de información: El exceso de información y sus consecuencias. Cómo tratar la información.
- La asertividad: Un nuevo enfoque entre la pasividad y la agresividad. Las reglas para pedir con éxito. La capacidad de decir no.
- Reuniones productivas: Reflexiones previas Finalidades de una reunión Reuniones "directivas" y no "directivas". Recomendaciones generales. Aplicación al caso de los participantes.

Jornada 7-Gestión de reuniones
Objetivos:
Ofrecer herramientas que permitan desarrollar reuniones de trabajo efectivas. Dominar las técnicas de expresión y comunicación ante un grupo de personas. Utilizar herramientas de trabajo creativas para promover la participación de los asistentes.
Contenido:
- La preparación previa de una reunión de trabajo: Tener claro los objetivos de la reunión. Tipos de reuniones de trabajo. Los elementos necesarios para llevar adelante la reunión. Conocer a los asistentes de la reunión. Identificar las expectativas de la reunión.
- La creatividad y las reuniones de trabajo efectivas: Qué es la creatividad. Los obstáculos que frenan la creatividad. Las principales técnicas de trabajo en grupo. El Método de la votación ponderada. El diagrama causa-efecto.
- El comportamiento del animador de una reunión: El animador eficaz. Los objetivos a alcanzar por el animador. Los medios prácticos de alcanzarlos: esquema general de una reunión.
- Las técnicas de animación: El animador se expresa. El animador hace preguntas. El animador escucha. El animador resuelve y modera situaciones conflictivas.

Jornada 8-Presentaciones eficaces
Objetivos:
Estructurar un discurso con técnicas que logren despertar el interés de la audiencia. Reconocer las propias cualidades y limitaciones oratorias para cada situación. Incorporar herramientas para mejorar habilidades de comunicación e identificar momentos claves para construir el discurso. Lograr superar bloqueos emocionales que interfieran negativamente en las presentaciones. Convertir al participante en un orador entusiasta y convincente, a través de la identificación del propio estilo y su desarrollo.
Contenido:
- Momentos de una presentación y los aspectos relevantes en la construcción del discurso.
- Factores que realzan o afectan a una presentación en público.
- Lenguaje verbal y no verbal en las presentaciones efectivas.
- Gestión del tiempo y construcción del hilo conductor del tema durante la presentación.
- Práctica de presentaciones efectivas de alto impacto.



PONENTES

Antonio Calvo

Máster en Administración y Dirección de Empresas. Licenciado en Ciencias Empresariales. Experiencia como Director General y Financiero. Director de la oficina Central de Impulso en Madrid Socio-Coach de negocios certificado

Juan Carlos Fontcuberta

Empresario. Experto en técnicas comerciales y de marketing. Más de 15 años de experiencia como consultor. Director de la oficina territorial de Impulso en Cataluña. Socio-Coach de negocios certificado

Humberto Roselló

Licenciado en CC. Económicas y Empresariales. Máster en implantación de franquicias por la Universidad de Denver (USA). Experiencia en puestos ejecutivos (D. General, Financiero y RRHH) en sectores variados como industria, construcción, franquicias... Director de la oficina territorial de Impulso en Madrid Socio-Coach de negocios certificado.

Santiago Torre

Executive MBA por la Universidad Comercial de Deusto. Licenciado en Sociología Industrial por la Universidad de Deusto. Estudios de Postgrado en Dirección Financiera. Director de la oficina territorial de Impulso en el País Vasco. Socio-Coach de negocios certificado.

Pedro Valladolid Borao

Máster en Administración y Dirección de Empresas. European Financial Advisor (EFPA España). Empresario. Director Comercial y Director Financiero. Administración Concursal y Perito Judicial Coach de negocios certificado.

Juancho Burgos

Licenciado en Económicas y Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto. Máster en Administración y Dirección de Empresas. 18 años en empresas de diferentes sectores hasta llegar a la Dirección de Ventas de una de las 10 principales Compañías del país por volumen de facturación. Director de la oficina territorial de Impulso en Valencia y Castellón Coach de negocios certificado.

Andrés Frydman

Presidente y socio fundador de ESAMA. Consultor y conferenciante. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Ha cursado posgrados en Marketing Internacional, Planificación, Psicología de la Venta y Gestión de Negocios en Sogesta -Urbino Italia, Buenos Aires, EE.UU. y España. Galardonado en el año 2004 con la Faja de Honor de la Academia Nacional de Ciencias de la Empresa de la República Argentina. Autor de los libros "Efectividad y Productividad Comercial", "Alquimia Comercial", "Gestión Comercial Efectiva", "Z Marketing I-La esencia del marketing de servicios", "Z Marketing II-Haciendo servicios exitosos".

Gustavo Massaro

Consultor asociados de ESAMA. Director de desarrollo comercial y negocios. Gerente de marketing en Banco Industrial SA. Director de productos y mercado en Banco Cetelem, Grupo BNP Paribas. Gerente de productos de crédito e inversiones en Banco Santander Río. Licenciado en Administración (UNLZ, Diploma de Honor) Master en Administración y Marketing estratégico.

" El éxito de las empresas depende de lo que hacen sus empleados"
Andrés Frydman

¿Qué nos hace diferentes?

FORMACIÓN TRADICIONAL	CONSULTORÍA	IMPULSO
El profesor explica.	Dice lo que hay que hacer.	Pregunta y provoca la reflexión.
Sobre modelo teórico y genérico.	En base a su propio análisis.	Sobre sus propias circunstancias.
Aporta conocimientos.	Provee soluciones y herramientas.	Mejora comprensión y habilidades.
Se guarda para aplicar en futuro.	Lo implanta el consultor.	Seguimiento en la implantación.
Esfuerzo para memorizar.	Esfuerzo para aplicar.	Experiencia, vivencia y diversión.
Importa el temario.	Importan los procesos.	Importa la persona o el equipo.
El resultado es fundamental (qué).	El proceso es fundamental (qué).	El razonamiento es fundamental (por qué, para qué, cómo).
Enseña, muestra.	Corrige.	Estimula el compromiso.
Facilita documentación.	Facilita un procedimiento.	Obtiene un trabajo terminado.
Se mantiene a distancia.	Desaparece cuando termina el trabajo.	Es cercano, busca conectar.
Incrementa el CV del alumno.	Conoce nuevos métodos.	Motiva para seguir aprendiendo.
Enseña a hacer el trabajo.	Hace el trabajo.	El trabajo lo hace el cliente.

Delegaciones

ARGENTINA
Av. Leandro N. Alem 690
Piso 16.
C1001AAO - C. A. B. A.
(+54-11) 5217-2012

CHILE
Luis Thayer Ojeda 0115,
Of. 1001, Comuna de Providencia
CP 7510004 - Santiago
(+56-2) 2431-5600

MÉXICO
Paseo de Tamarindos 90
Torre 1 Piso 22,
Bosques de las Lomas
CP 05120 - México D. F.
(+52-55) 1084-4100 al 04

ESPAÑA
Serrano, 93
28006 - Madrid
(+34) 911 019 924
Madrid - Barcelona - Valencia
Bilbao - Zaragoza - Alicante

impulso COACHING DE NEGOCIOS

www.impulsocoach.com
info@impulsocoach.com

esama

www.esama.com
esama@esama.com