



Programa de Mejora de la Eficacia Comercial (PMEC)®

LIDERAZGO PARA DIRECTIVOS DEL ÁREA COMERCIAL

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Identificar los factores principales de la eficacia en ventas y las mejores prácticas para orientar tu comportamiento y el de tus vendedores hacia la mejora de resultados. ▶ Obtener <i>feedback</i> preciso y detallado de tu Perfil Personal de Ventas y de tu Perfil Personal de Liderazgo. ▶ Definir el Perfil Estratégico de comportamientos críticos para ti y para tu equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 1ª Jornada. EL ROL DEL DIRECTIVO EN EL ÁREA COMERCIAL. <ul style="list-style-type: none"> ○ Misión y funciones del Directivo de Ventas. ○ Aspectos clave de la Dirección de Equipos Comerciales. ○ Factores críticos de la eficacia del Vendedor. ○ PERFIL PERSONAL DE VENTAS (Sales Performance Assessment)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre el Perfil Personal de Ventas. ▪ Vínculos entre comportamientos y eficacia. Las "mejores prácticas" en Ventas. ▪ Adecuación del modelo a la situación empresarial y personal. ▪ Principios fundamentales para diseñar un Plan de Acción individual de mejora profesional. ○ La Dimensión Económica: Rentabilidad en las Ventas. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aspectos económico-financieros de las Ventas. ▪ Evaluación de la contribución de los Vendedores a los Objetivos Generales de la Empresa. ▪ La medida de la rentabilidad de las acciones. ▶ 2ª Jornada. LIDERAZGO, SEGUIMIENTO Y COACHING PARA MEJORAR LOS RESULTADOS. <ul style="list-style-type: none"> ○ PERFIL PERSONAL DE LIDERAZGO (Strategic Leadership Development)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre tu Perfil Personal de Liderazgo. ▪ Comportamientos asociados. Ventajas e inconvenientes. Combinación de Factores. ○ Definición de Perfil Meta en función de las necesidades de la Organización. ○ Detección de fortalezas y oportunidades de mejora en tus prácticas de liderazgo. ○ Definición y desarrollo de Plan de Acción. ▶ De 3 a 5 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. Más una sesión de acompañamiento en reunión del directivo con el Equipo de Ventas. 	<p>DIRIGIDO A:</p> <p>Profesionales con responsabilidad en el área comercial gerencial y de marketing</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 2 sesiones de 8 horas • De 3 a 5 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA:</p> <p><i>Improving PID</i>®</p>