

Programa de Mejora (PEMEC)[®] de HABILIDADES DE DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

PEMEC[®]

15



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p>DIRIGIDO A: Profesionales con responsabilidad en el área comercial gerencial y de marketing</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 sesión de 8 horas • De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA: <i>Improving PID[®]</i></p>	<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. ▸ Definir el perfil estratégico de comportamientos críticos en Ventas para tu organización. 	<ul style="list-style-type: none"> ▸ 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 (<i>Sales Performance Assessment</i>)TM. <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. ▸ De 2 a 4 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. Más una sesión de acompañamiento en reunión del directivo con el Equipo de Ventas.