



Programas para el Desarrollo de Habilidades  
**SALES IMPROVING (PMEC)<sup>®</sup>**



*"Lo mejor que puedes hacer por los demás  
no es enseñarles tus riquezas,  
sino hacerles ver la suya propia"*

**Goethe**



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

# Programa de Mejora (PEMEC)<sup>®</sup> de HABILIDADES DE DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

PEMEC<sup>®</sup>

15



	CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA
<p><b>DIRIGIDO A:</b> Profesionales con responsabilidad en el área comercial gerencial y de marketing</p> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 sesión de 8 horas</li> <li>• De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional)</li> </ul> <p><b>METODOLOGÍA:</b> <i>Improving PID<sup>®</sup></i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ 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.</li> <li>▸ Obtener <i>feedback</i> preciso y detallado de tu Perfil Personal de Ventas.</li> <li>▸ Definir el perfil estratégico de comportamientos críticos en Ventas para tu organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▸ <b>EL ROL DEL DIRECTIVO EN EL ÁREA COMERCIAL.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Misión y funciones del Directivo de Ventas.</li> <li>○ Aspectos clave de la Dirección de Equipos Comerciales.</li> <li>○ Factores críticos de la eficacia del Vendedor.</li> <li>○ <b>PERFIL PERSONAL DE VENTAS (<i>Sales Performance Assessment</i>)<sup>TM</sup>.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <i>Feedback</i> privado y confidencial sobre el Perfil Personal de Ventas.</li> <li>▪ Vínculos entre comportamientos y eficacia. Las "mejores prácticas" en Ventas.</li> <li>▪ Adecuación del modelo a la situación empresarial y personal.</li> <li>▪ Principios fundamentales para diseñar un Plan de Acción individual de mejora profesional.</li> </ul> </li> <li>○ <b>La Dimensión Económica: Rentabilidad en las Ventas.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aspectos económico-financieros de las Ventas.</li> <li>▪ Evaluación de la contribución de los Vendedores a los Objetivos Generales de la Empresa.</li> <li>▪ La medida de la rentabilidad de las acciones.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>▸ <b>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.</b></li> </ul>



Mejora de

## LA EFICACIA COMERCIAL PARA VENDEDORES

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Obtener una idea clara y precisa de los factores críticos de éxito comercial definidos por la empresa.</li> <li>▶ Recibir <i>feedback</i> preciso y detallado sobre tu modo de orientar el trabajo en ventas (Perfil Personal de Ventas).</li> <li>▶ Identificar tus puntos fuertes y tus áreas de desarrollo como profesional del área comercial para establecer un Plan Individual de Mejora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>FACTORES CRÍTICOS PARA LA EFICACIA PERSONAL EN VENTAS.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Las mejores prácticas en Ventas.</li> <li>○ Los comportamientos y su impacto en la eficacia personal y en la relación con los clientes.</li> <li>○ Cómo recibir <i>feedback</i> para la mejora profesional.</li> <li>○ <i>Feedback</i> sobre el Perfil Personal de Ventas (<i>Sales Performance Assessment</i>)™.               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preparación.</li> <li>▪ Contacto.</li> <li>▪ Implementación.</li> <li>▪ Motivaciones.</li> </ul> </li> <li>○ Perfil Agrupado: los modelos presentes de actuación comercial.</li> <li>○ El Perfil Estratégico de Ventas de la Empresa.</li> <li>○ Claves para el Plan de Mejora Personal.</li> <li>○ Planificación de Entrevistas Individuales y de <i>Coaching</i>.</li> </ul> </li> <li>▶ <b>De 2 a 4 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual.</b></li> </ul>	<p><b>DIRIGIDO A:</b></p> <p>Profesionales con responsabilidad de relación y contacto con Clientes</p> <p><b>DURACIÓN:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 sesión de 8 horas</li> <li>• De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional)</li> </ul> <p><b>METODOLOGÍA:</b></p> <p><i>Improving PID</i>®</p>