

CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

ESTRATEGIAS - GERENCIA COMERCIAL
PARA EL MANEJO DE CUENTAS CLAVE

DESCRIPCIÓN:

- En la actualidad, la formación de un gerente comercial es crucial debido a los desafíos que enfrentan las organizaciones en tiempos difíciles, como la disminución de las ventas, clientes exigentes, competencia intensa y mercados complejos.
- Es fundamental que el gerente comprenda el manejo de cuentas clave y desarrolle estrategias efectivas en comunicación para este mercado en crecimiento.
- Ante la rapidez del cambio y la competencia, es necesario que los gerentes comerciales se preparen para reestructurar constantemente las estrategias y alcanzar un alto rendimiento personal y organizacional.



OBJETIVOS:

1. Diseñar herramientas para orientar estrategias comerciales de forma efectiva.
2. Establecer liderazgo y gestión del tiempo como hábitos.
3. Explorar oportunidades de desarrollo en tiempos desafiantes.
4. Motivarse para ser ejecutivos destacados en trabajo en equipo.
5. Fomentar buenas relaciones interpersonales y comunicación asertiva.

DIRIGIDO A:

Personas y empresas que valoren el crecimiento profesional de ejecutivos comerciales a través de un entrenamiento gerencial motivador y orientado a resultados positivos. Para organizaciones que prioricen equipos de Alto Rendimiento y la consecución de resultados alineados con sus estrategias comerciales a mediano y largo plazo.

- Alta Dirección, Niveles medios Gerenciales
- Jefes Departamentales, Coordinadores de Área
- Personal operativo



GERENCIA COMERCIAL PARA EL MANEJO DE CUENTAS CLAVE

El gerente comercial que comprende a fondo el concepto de cuentas clave, sus componentes y su impacto en los resultados. La aplicación de técnicas poderosas como la Programación Neurolingüística (PNL) en ventas complejas, la persuasión y el manejo emocional a través del Coaching, así como la generación de confianza y empatía mediante la Inteligencia Emocional, son elementos fundamentales para lograr el éxito en la gestión comercial.

La metodología incluye dinámicas y role plays adaptados al mercado del cliente, abordando percepciones, sensaciones y sentimientos. Cada role play se analiza con herramientas de Coaching para evaluar logros, dificultades, sensaciones, conflictos y el mensaje transmitido.

CONTENIDOS

- Coaching Ejecutivo
- ¿Qué son las cuentas claves?, conozca los componentes,
- ¿Cómo saber que es una cuenta clave, ¿clave para qué?, quien? y ¿por qué?
- La ley de Pareto en acción de ventas
- ¿Sabe lo que vende?
- Como funciona la mente inconsciente
- Por qué el ingreso a la mente inconsciente del prospecto – cliente – maneje el nivel de creencias
- Establecimiento de rapport desde el inicio
- La exclusividad en la comunicación y en la generación de emociones que impulsan la compra, del cliente clave
- Demostrar exclusividad para vender productos de en un mercado clave - ¿Sabe lo que vende?,
- El lenguaje de cliente y su interpretación
- Presente su producto con el entusiasmo del cliente del mercado de clave.
- Cómo implementarlo en la organización de una forma fácil y rápida
- El liderazgo para el manejo de los conflictos internos, entender es más que comprender las situaciones:
 - Las percepciones - Los marcos de referencia
 - Limitantes y barreras - Por qué se forman los conflictos y sus efectos

FACILITADOR

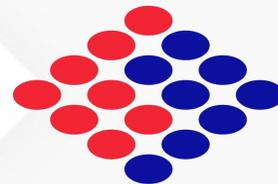


DANIEL ORDUZ

- Consultor y Trainer Certificado de la Cámara de Comercio de Quito
- En su trayectoria profesional fue Director académico de Ventas Profesionales en General Motors del Ecuador y Docente en la Escuela de Empresas de Universidad San Francisco de Quito en la Escuela de Ventas
- Mentor y Coach de Equipos Comerciales y Coach Ejecutivo para empresas de reconocido prestigio en Ecuador.
- Posgrado en Finanzas. EAFIT, Escuela de Administración y Finanzas. Medellín, Colombia.
- Miembro Activo en THE AMERICAN SOCIETY FOR TRAINING & DEVELOPMENT (ASTD)
- Lead Asesor en Diseño, Implementación y evaluación de Planes Estratégicos con la metodología – Balance Score Card.
- Gerencia de Proyectos – Desarrollo e Implementación Project Management Institute USA
- Master Coach Ejecutivo y Corporativo, Trainer de Equipos y Competencias. TISOC
- Ex Consultor del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD, en Fortalecimiento y Reforma Institucional
- PNL Master Practitioner e Hipnosis Clínica, IAAN – International Academy for the Advancement of Neuroscience, Avalado por Richard Bandler, USFQ.



“Logramos que tus
talentos
se conviertan en
resultados”.



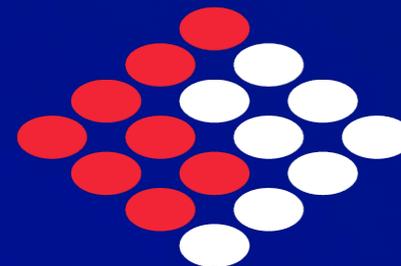
CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



**ESCUELA
DE NEGOCIOS**



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



lcueva@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec