

CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

LIDER - COACH
EL GERENTE DE VENTAS

www.ccq.edu.ec



DESCRIPCIÓN

El Gerente-Coach de ventas es el factor clave de éxito en todos los procesos de obtención de resultados en ventas y puede ser desarrollado por personas dispuestas a mejorar **su impacto en sus equipos de ventas.**

El Coaching de Ventas hace que los Gerentes de Ventas sean realmente los protagonistas en los procesos de mejora y desarrollo de sus equipos comerciales para convertirlos en equipos **Motivados y con Resultados Tangibles y de Alto Impacto en los resultados que la organización necesita.**

Las Habilidades, de los **Equipos Comerciales** para lograr los resultados y que empleen herramientas **potentes de Auto-Coaching**, de acuerdo con estudios de las más prestigiosas universidades en Norte América y el Reino Unido.



LIDER – COACH EL GERENTE DE VENTAS

OBJETIVOS

Apoyar al desarrollo de la cultura organizacional de excelencia comercial y potenciar el trabajo en equipo, fortalecer el clima laboral y los procesos de comunicación, a través de un Gerente con habilidades de **Liderazgo Comercial Efectivo: situacional y transformacional**.

El **Gerente Coach** debe tener las competencias para una gestión avanzada de las personas que forman los equipos comerciales y de ventas para garantizar una combinación adecuada de **competencias y experiencia**, basados en una **motivación hacia los compañeros** sin sesgos que afecten el desempeño, mediante herramientas comprobadas de **Administración estratégica, Coaching y Programación Neurolingüística**.

Apoyar en la formación de equipos con **pensamiento estratégico** que se adapte a las necesidades, a los objetivos de su organización y del equipo comercial.



LIDER – COACH EL GERENTE DE VENTAS

DIRIGIDO A

Personas y organizaciones que valoren el crecimiento personal y profesional de sus Directores y Gerentes de ventas, además que consideran el aprendizaje como una experiencia potenciadora y de **motivación con enfoque en resultados positivos** para la organización en general.

- ✓ Alta Dirección
- ✓ Directores de Ventas
- ✓ Gerentes de Ventas
- ✓ Coordinadores de Área

Ejecutivos que consideren importante tener equipos de **Alto Impacto en los resultados**, para conseguirlos en concordancia con sus estrategias comerciales a mediano y largo plazo.

Solo para empresas que consideren el Liderazgo de la gerencia Comercial y el Coaching Estratégico como una herramienta de éxito



CONTENIDO:

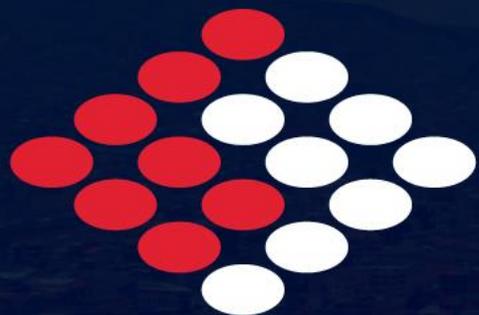
- Comunicación de impacto para resultados efectivos, establezca las metas
- Fundamentos de la Administración del tiempo y delegación.
- Inteligencia y control emocional para la toma de decisiones.
- Estrategias de Coaching comercial, enfoque en las metas de ventas.
 - El producto, las objeciones y el cierre
- Diagnóstico y resolución de conflictos a nivel gerencial.
- Dinámicas de GERENCIA DE LIDERAZGO Y COACHING que incluye:
 - Emociones, sensaciones y sentimientos
 - Cada dinámica se analiza con herramientas de Coaching
 - Los logros
 - Las dificultades
 - Las sensaciones
 - Los conflictos
 - El mensaje de los elementos
 - Para qué la construcción



Daniel F. Orduz

**Experto en Desarrollo de
Ejecutivos de Alto Rendimiento
con herramientas de PNL
Coaching & Mentoring**

- Master Coach en Coaching Personal, Coaching para Emprendedores, Coaching Ejecutivo y Corporativo, Coaching de Equipos y Competencias. TISOC – España.
- Mentor y Coach de Equipos Comerciales y Coach Ejecutivo para empresas de reconocido prestigio en Ecuador
- Docente invitado de la Escuela Politécnica del Ejército en la Maestría: Dirección y Planeación Estratégica con la cátedra Inteligencia Estratégica Empresarial y en la Maestría de Recursos Humanos con la cátedra Desarrollo de Habilidades Gerenciales
- Docente Asociado para la Universidad Central del Ecuador UCE en la Maestría en Sistemas de Gestión Integral de la Facultad de Ingeniería Ciencias Físicas y Matemáticas con la Cátedra PNL Master Practitioner e Hipnosis Clínica, IAAN – International Academy for the Advancement of Neuroscience, Avalado por Richard Bandler, USFQ y el Hospital de los Valles



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

www.ccq.edu.ec

