

Programa en

DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS



INTRODUCCIÓN

En un contexto cambiante y competitivo, donde los Clientes están cada vez más informados, más críticos, impacientes y exigentes de sus derechos, el rol del Area Comercial y Ventas soporta el gran desafío de ser el motor de crecimiento de las Organizaciones, superando las resistencias que las ofertas y propuestas comerciales generan en el Mercado.

Los desafíos de vender hoy imponen la necesidad de construir un rol profesional por parte del Equipo Comercial y de Ventas incorporando los últimos avances en investigaciones, metodologías y prácticas para poder relacionarse efectivamente y ser una propuesta atractiva y confiable para sus Organizaciones y sus Clientes.

Por otra parte las Organizaciones y sus Responsables se encuentran ante el desafío de desarrollar Fuerzas de Ventas y Equipos Comerciales motivados, fortalecidos y efectivos, alineados con los objetivos comerciales y los valores organizacionales, y que construyan valor a través de mayores Ventas y la construcción de relaciones de confianza con los Clientes (Externos e Internos).

Tanto los Asesores Comerciales y/o Ejecutivos de Ventas como sus Jefes comparten el desafío y la responsabilidad de ser la fuente de ingresos de la Organización y mejorar sus resultados, con consistencia y continuidad, manteniendo la iniciativa, el enfoque y el compromiso, más allá de sus estados emocionales cambiantes, la presión competitiva y el desafío de influir en las decisiones de Clientes resistentes y difíciles.

Con este programa pretendemos brindar herramientas novedosas y prácticas exitosas que consideran los últimos avances en materia comercial y de Ventas para mejorar las competencias profesionales de los Equipos Comerciales y Fuerzas de Ventas, así como las prácticas efectivas que requieren implementar Jefes y Gerentes de Ventas y Comerciales, con el fin de superar los desafíos actuales y proporcionar las bases para el aprendizaje y el crecimiento continuo con el enfoque en obtener más y mejores resultados de Ventas.

Mg. Héctor Olmos Arévalo

*Mentor Coach Certificado
Coach Internacional Certificado*

OBJETIVOS

- ✓ Que el participante comprenda las variables claves, los modelos y las herramientas de gestión que facilitan ventas efectivas y una gestión comercial exitosa.
- ✓ Que el participante desarrolle competencias sólidas para conformar, conducir y administrar Equipos comerciales y Fuerzas de Ventas.
- ✓ Que el participante conozca y aplique las principales herramientas para el análisis y planificación de la gestión comercial, para participar activamente en la definición de la estrategia de su organización.
- ✓ Que el participante incorpore una visión integral de los desafíos que enfrenta un ejecutivo responsable de la gestión de Ventas, en sus diferentes posiciones y roles.
- ✓ Que el participante incorpore los últimos avances en materia de Neurociencias y Programación Neuro-Lingüística para una mejor comprensión de los comportamientos humanos que le permita lograr flexibilizar su comportamiento para desarrollarse y actuar efectivamente en función de los diferentes contextos, Equipos y Clientes.
- ✓ Que el participante pueda desarrollar sus competencias emocionales para ampliar su capacidad de Liderazgo personal y su influencia en sus ámbitos de acción, gestionando la presión y la incertidumbre.
- ✓ Que el participante desarrolle la habilidad de Conducir y Supervisar equipos comerciales en contextos competitivos y administrar efectivamente las ventas.

METODOLOGÍA



Presencial: horas de trabajos in situ con docentes expertos.



Análisis de casos de problemáticas planteadas por participantes y gestión participativa de las soluciones.



Se facilitarán las herramientas metodológicas en cada módulo, para mejorar las habilidades de los participantes en cada temática.



Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante.

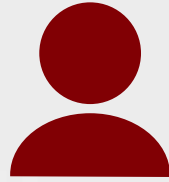


Debates grupales, dinámicas vivenciales y juegos de roles.



Este Programa cuenta con Aula Virtual para complementar el cursado.





DESTINATARIOS

- Personas que asuman el rol de conducción de Equipos Comerciales y de Ventas en Organizaciones de Servicios o Productivas, pequeñas y medianas, tales como: Gerentes Comerciales y/o de Ventas, Jefes de Ventas, Responsables o Supervisores de Ventas.
- Profesionales con aspiraciones de asumir responsabilidades Comerciales en Organizaciones.
- Emprendedores que estén interesados en mejorar la gestión comercial de sus proyectos o Empresas y toda persona que ocupe posiciones de mandos intermedios en empresas, instituciones u organizaciones; y que deseen adquirir herramientas para hacer más eficiente su gestión (jefes, supervisores, encargados, responsables o referentes de áreas, etc.).
- Público en general.

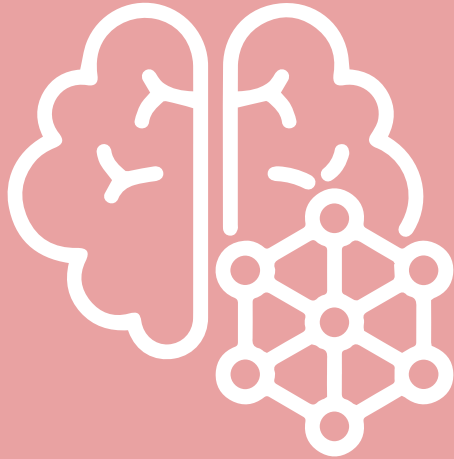
2023



*Módulos
2023!*

CONTENIDOS

CONTENIDOS



NEUROCIENCIAS EN PROCESOS COMERCIALES

Contenidos del módulo

- **Conociendo el Cerebro del que Compra**
- **Conexión Neuronal:** conectando con el Cliente
- **Construcción Neuronal:** construyendo experiencias de Compra
- **Reforzamiento Neuronal:** superando las resistencias para impulsar Compra
- **Neuromarketing:** como llegar al que Compra

CONTENIDOS

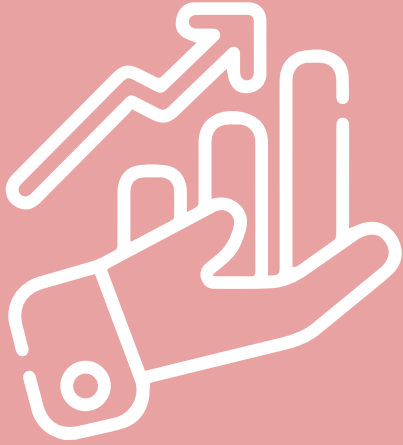


ESTRATEGIA COMERCIAL DIGITAL

Contenidos del módulo

- **Armado de la estrategia de Marketing Digital**
- **Generación y gestión de leads**
- **Gestión digital de la venta**
- **RRSS: gestión de las redes sociales**
- **Diferentes Marketplaces**

CONTENIDOS



GERENCIA DE EXCELENCIA EN VENTAS

Contenidos del módulo

- **Atributos profesionales del Vendedor**
- **El Proceso de Ventas Efectivo**
- **Creando emociones para impulsar la Compra**
- **Las buenas prácticas en la Gerencia Comercial y de Ventas**
- **Variables claves para incrementar resultados comerciales**

CONTENIDOS



EXPERIENCIA DEL CLIENTE

Contenidos del módulo

- **Fundamentos de la Experiencia del Cliente**
- **El Marketing en el contexto actual**
- **Customer Centricity**
- **Lealtad y recomendación**
- **Diseño de Experiencias Memorables**

CONTENIDOS

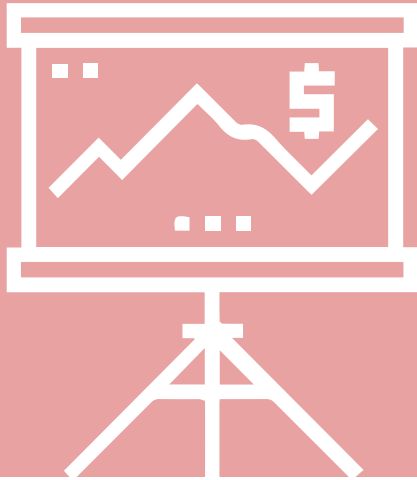


PROSPECCIÓN EFECTIVA DE VENTAS

Contenidos del módulo

- **Diseño de una campaña inteligente de prospección**
- **Técnicas para capturar la atención de los prospectos**
- **Estrategias para mejorar los indicadores de apertura y conversión**
- **La fórmula del éxito en la venta de soluciones**
- **Fases para diferenciarse:** Conciencia, Consideración, Preferencia, Intención

CONTENIDOS



PRESENTACIONES EFECTIVAS DE VENTAS

Contenidos del módulo

- **El arte de la persuasión | Recursos claves**
- **Como inspirar confianza:** generando apertura
- **Cómo contar historias y construir asociaciones**
- **El manejo del humor**
- **Recursos para convencer**

CONTENIDOS



HERRAMIENTAS DE PNL PARA VENTAS

Contenidos del módulo

- **Ingeniería de la persuasión con PNL**
- **Creación de relaciones de excelencia**
- **Comunicándote efectivamente con tus clientes**
- **Cómo lograr interés al presentar tu producto**
- **Gestión efectiva de objeciones**

CONTENIDOS



NEGOCIACIÓN PROFESIONAL DE VENTAS

Contenidos del módulo

- **El Proceso de Negociación:** cuando y con quienes negociar
- **Preparación:** Análisis de situación y alternativas
- **Escuchar para Vender:** la Matriz de escucha y el arte de preguntar
- **La Inteligencia Emocional y Social al servicio de la negociación**
- **Construyendo acuerdos con el Cliente**

CONTENIDOS



COACHING PROFESIONAL DE VENTAS

Contenidos del módulo

- **El Modelo CAR para la Gestión de Vendedores**
- **Los principios de gestión de desempeño de Vendedores**
- **Cómo establecer objetivos y metas de desempeño**
- **Diagramas de los Temas de Coaching en Ventas**
- **Modelos de Evaluación y Seguimiento de Desempeño**
- **Modelo de Coaching a aplicar según perfil de Vendedor**

CONTENIDOS



GESTIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

Contenidos del módulo

- Las áreas de responsabilidad de un líder comercial.
- Cómo construir equipos comerciales efectivos.
- La gestión de la diversidad.
- La motivación de un comercial.
- Gestión de la productividad: OKR.



ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE:

Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante

Clases Teóricas - Practicas y resolución de ejercicios

Gestión participativa en la resolución de desafíos presentados por los participantes

Dinámicas y prácticas lúdicas para facilitar un aprendizaje experiencial

Modalidad Presencial





EVALUACIONES

Para la aprobación del Programa, los alumnos deberán contar con la aprobación de todos los módulos y cumplir con el 80% de asistencias a clases.

ESQUEMA DE DICTADO

Encuentros presenciales: lunes y jueves
Frecuencia semanal

EQUIPO DOCENTE



Mg. Héctor Olmos Arévalo

- MBA (Fundación del Tucumán y Universidad Valparaíso – Chile)
- ACTC (Advanced Certified Team Coach) con más de 10.000 horas de práctica
- PCC (Professional Certified Coach) con más de 15.000 horas de práctica
- Coach de Ejecución Organizacional (CBC – Instituto de Liderazgo Generativo)
- Posgrados en Psicología Organizacional y Neurociencias Aplicadas (Universidad de Belgrano – Argentina y Universidad Diego Portales – Chile)
- Especializado en PNL (Fundación Quantum – Escuela de PNL – Buenos Aires)
- Certificación Internacional en Systemic Management y Constelaciones Organizacionales (Infosyon – España)
- Facilitador en Reingeniería de Equipos Humanos con PNL 4G, certificación internacional de la APNL (Asociación Latinoamericana de PNL)
- Mentor Coach Certificado (Goldvarg Consulting, Los Angeles, EEUU)
- Supervisor de Coaching Certificado (Goldvarg Consulting, Los Angeles, EEUU)
- Director de CENTTRA (Centro Transformación Trascendente) – Colombia, México y Argentina

EQUIPO DOCENTE



Lic. Ornela Di Cataldo

- Licenciada en Publicidad (1999 - 2002). Universidad en Ciencias Empresariales y Sociales. Argentina.
- Postgrado Universidad de Chile. Management & Leadership. Chile (2012)
- Profesional con más de 20 años de experiencia en Negocios y Transformaciones Digitales, Marketing Digital & eCommerce.
- Directora de la carrera de Marketing con Orientación en Negocios Digitales en USAL.
- Consultora de Negocios Digitales, Coaching y Capacitaciones.
- Ex Gerente de Marketing Omnicanal en Landmark.
- Ex Gerente de eCommerce Regional en Whirlpool Argentina.
- Premio VTEX Grand Prix a la Mejor Performance por Cybermonday 2020.
- Directora de Estrategia Digital en Havas Chile y Directora General en Lattitud Havas Chile.
- Miembro de AMDIA y CACE y speaker en múltiples eventos.
- Ex docente de Carreras de Marketing y Publicidad en UCES.

EQUIPO DOCENTE



CPN | Mg. Ricardo Olmos Arévalo

- Especialista en Auditoria Contable y Operativa brindando sus servicios para importantes firmas regionales, nacionales e internacionales como Gasnor, Michelin JDG Neumáticos, Grupo Gargiulo, Cencosud y la empresa internacional. Copenhagen Pectin. Trabajó en empresas comerciales y de servicios desempeñado puestos ejecutivos y de dirección. Desde 2001 crea GEVA Grupo Profesional, consultora especializada en procesos de coaching y capacitación brindando asesoramiento en la implementación de programas de crecimiento estratégico y procesos operativos de calidad.
- Se especializó en Coaching Ejecutivo Individual y de Equipos, Comunicación Organizacional, PNL Gestión de Procesos y Capacitación y Desarrollo Gerencial.
- Se desempeñó como Coach y Profesor de programas para ejecutivos y diplomaturas en ventas y gestión comercial, tanto en empresas privadas como instituciones (Fundación Magister, Universidad San Pablo T).
- Se ha perfeccionado en la gestión y el desarrollo del potencial humano en las organizaciones ha disertado y dictado numerosos programas y talleres con temas como, Comunicación, Trabajo en Equipo, Atención a clientes, Liderazgo y Gestión de Emociones.
- Como instructor y coach organizacional trabaja junto a ejecutivos y equipos de trabajo para el mejoramiento de su desempeño individual y conjunto propiciando el logro de sus metas a través de su Modelo IDEAR.

EQUIPO DOCENTE



Lic. Eduardo Isa

- Licenciado en Gestión de RRHH certificado por Universidad Siglo XXI
- Coach Ontológico Certificado por APC Argentina.
- Coach Organizacional Certificado por AyT Diseño Organizacional.
- MASTER en Programación Neurolingüística Certificado por Lidia Estrin & Asociados.
- Miembro de la IANLP (International Association for Neuro-Linguistic Programming).
- Formado en: Cx Experiencia del Cliente, Gestión de Operaciones de Back Office, Gestión de Canales Digitales Asistidos. Certificado por KENWIN.
- Jefe de Call Center – Credimas S.A.
- Jefe de Atención al Cliente (Tuc./Salta/Jujuy) – Telecom Argentina
- Analista Senior de Capacitación y Desarrollo – Telecom Argentina
- Dictado de Cursos de Capacitación y Procesos de Coaching en organizaciones como: Clínica Mayo, S. A. San Miguel, Dimater, Unilever, La Sevillanita, Tarjeta Centro Card, Casino Parque.

EQUIPO DOCENTE



Lic. Mariano Lescano

- Coach Profesional Transformacional. Titulación Internacional (Esc.Arg.de PNL y Coaching)
- Licenciado en Administración. (Universidad Nacional de Santiago del Estero)
- Especialista en Dirección de Recursos Humanos. Universidad de Belgrano.
- Diplomado en Liderazgo. Esc. de Gobierno Tomás Moro - Universidad Complutense de Madrid
- Practitioner en Programación Neurolingüística. (Escuela de PNL - Bs. As.)
- Especialización en Neuroeducación (Asociación Educar - Bs. As.)
- Profesor Adjunto de Carreras de Licenciatura en Administración y CPN de la Universidad Católica de Sgo del Estero.
- Director Académico del Posgrado Coaching Organizacional Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Director Académico del Postítulo Coaching Educativo Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Docente del Postítulo Coaching para Educadores, aprobado por el AREMyC, en sus dos ediciones en Tucumán. ICE (Instituto de Ciencias Empresariales).
- Fue Consultor para el BID en proceso de Fortalecimiento Institucional.
- Capacitador y conferencista para organizaciones del ámbito público y privado
- GEVA Capacitación & Coaching (www.gevacyc.com.ar)

EQUIPO DOCENTE



Facundo De Salterain

- Consultor y Conferencista Internacional en temas de Ventas, Atención al Cliente, Liderazgo y Motivación. Instructor certificado del Modelo Disney y autor del Best Seller Locos por las Ventas.
- Conferencista de reconocimiento internacional en temas de Ventas, Liderazgo, Motivación y Mágica Atención según el Modelo Disney. En los últimos años, ha estado en 119 ciudades de 18 países participando en los principales congresos y capacitando a líderes de las principales empresas. En todas las encuestas realizadas logra ser elegido como el mejor conferencista del evento.
- Es autor de los libros best seller “Locos por Las Ventas” y “Gerencia Exitosa de Ventas” de venta en toda Latinoamérica.”. Coautor del libro “Titanes de Las Ventas”, que reúne a los mejores conferencistas de ventas de América latina.

EQUIPO DOCENTE



Lic. Ariel Goldvarg

- Llevo casi 20 años acompañando líderes, empresarios y profesionales en más de 30 países en Latinoamérica, Europa y EEUU. En todos estos años, me he especializado en procesos transformacionales a través de la comunicación y lo que más me apasiona es la enorme creatividad que surge de estos espacios.
- Entre otras cosas... obtuve un Master of Science en HR (Swiss Business School) con especialización en management estratégico de recursos humanos (California University, Irvine). También soy Coach Ontológico (ICP), Coach Ejecutivo, Locutor Nacional (COSAL) y Neurosicoeducador (AE). Estudié dirección de arte (ESCP), música (EMPA) y practico activamente la meditación desde casi adolescente. Además, fui docente en importantes universidades y he formado coaches en diferentes formaciones durante años.
- Entre otros logros, soy el feliz autor del libro ORATORIA CONSCIENTE (Ed. Granica) que me permitió difundir este modelo que logré articular luego de tantos años de trabajo y exploración en el fenómeno de la expresión oral. Hasta ahora ya se han entrenado más de 6.000 personas del mundo de habla hispana. Todo esto me ha llevado a desarrollar un gran número de conferencias inspiradoras, entrenando speakers y coacheando a muchos de ellos para TEDx.

EQUIPO DOCENTE



CPN. Eduardo Tartaglini

- Contador Público Nacional, graduado en la Universidad Nacional de Córdoba.
- Técnico Superior en Análisis de Mercado, Instituto de Estudios Superiores (I.E.S.).
- Analista de Mercado y Estrategias de Comercialización Instituto de Estudios Superiores (I.E.S.).
- Postgrado de Gestión de la Calidad, como Especialista en Ingeniería en Calidad, Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba.
- Licensed Practitioner of Neuro-Linguistic Programming®, certificado por el Dr. Richard Bandler, USA y con aval The Society of Neuro-Linguistic Programming® y otros posgrados internacionales.
- Master Certified Coach (MCC) certificado por la International Coach Federation.
- Coach Ontológico Profesional, certificado por The Organization Development Institute con sede en Ohio, USA y la Consultora Crear Contextos de Aprendizaje, de Argentina.
- International Coach, certificado por International Coaching Community, Londres, Inglaterra.
- Actualmente es Director de NLP Evolution Coaching School.

Programa en

DIRECCIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

Inca Garcilazo 794
San Miguel de Tucumán (4000)
TUCUMÁN – ARGENTINA

Consultas: informes@fcd.org.ar
WhatsApp: 381 464 8385
www.fcd.org.ar

