

## Liderar y desarrollar la red de ventas

**Fecha:** 26 de septiembre

**Horario:** 9:00 a 14:00-15:00 a 18:00

**Duración:** 8 horas

**Lugar:** Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián



**INSCRIPCIÓN**

El éxito de una fuerza de ventas depende de la capacidad de su líder para alinear los objetivos, mejorar el clima laboral y la motivación de sus empleados, y medir el desempeño.

La gestión de ventas es esencial para la rentabilidad de la empresa, ya que conlleva no sólo alcanzar las metas de ingresos deseables, sino reducir gastos en una empresa gestionando eficazmente el presupuesto. Una persona eficiente que dirige una red de ventas se enfoca en ayudar a su equipo a lograr los resultados deseados. Por ello, se dice que es mejor tener a un gerente de ventas brillante y a vendedores mediocres, que al revés.

### Objetivo

- Presentar un modelo de trabajo que nos permita evaluar y desarrollar las competencias profesionales clave para la consecución de los objetivos.
- Desarrollar competencias y cambios actitudinales de la plantilla mediante conversaciones para el desarrollo y reconocimiento.

### Metodología

Este curso está diseñado con un enfoque eminentemente práctico, aplicando la teoría a la realidad laboral de los participantes, mediante ejemplos y casos prácticos.

### Programa

1. Desarrollo de las personas: qué es, para qué sirve y cómo se consigue.
  - I. Presentación y expectativas. Qué es el desarrollo de las personas.
  - II. Competencia y desarrollo.
  - III. ¿Para qué el desarrollo? Efectividad y satisfacción.
  - IV. Cómo apoyar el desarrollo: El coaching.
2. La conversación de desarrollo.
  - I. Las competencias.  
¿Qué son? ¿Cómo reconocerlas?

Competencias a trabajar en el taller “Desarrollando personas”.

II. El proceso de desarrollo de personas.

La conversación de desarrollo.

El plan de desarrollo individual.

3. Puesta en práctica.

I. Ejercitando el coaching.

II. Errores que puede cometer el directivo como coach.

III. Dificultades que puede encontrar el colaborador-coachee.

IV. Un entorno adecuado para un mejor desarrollo de personas.

### Ponente



#### **D. Vicente Gutierrez**

Socio Consultor de Grupo Bentas Especialistas Formadores.

Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación, especializado en Psicología.

Ha desarrollado toda su carrera profesional en el área comercial, ocupando en su trayectoria todos los puestos del departamento comercial llegando a alcanzar la Dirección Comercial y de Marketing.

Compagina su actividad con publicaciones en prensa y revistas especializadas y la participación en diversas universidades impartiendo clases en su especialidad: negociación comercial.

### Otros datos relevantes

- **Fecha, duración y lugar**

- Día 26 de septiembre de 2019. De 9.00 a 14.00 y de 15.00 a 18.00 horas.

Cámara de Gipuzkoa. Avda. de Tolosa, 75. 20018 Donostia.

- **Precio**

- 240 euros (almuerzo incluido).

(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

## **FUNDAE**

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

## **Información**

943 000284

[bikain@camaragipuzkoa.com](mailto:bikain@camaragipuzkoa.com)

%MCEPASTEBIN%