

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN **DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS**

Inicio: 15 y 16 de mayo



La globalización del mercado ha originado que los consumidores sean más exigentes ya que tienen opciones de productos y servicios, hacen números y comparan precios.

Es en este entorno sumamente competitivo el capital humano el que debe de marcar la diferencia. Los clientes buscan ser atendidos por profesionales que sepan captar sus nece-

sidades de tal manera que puedan ser satisfechas y generar relaciones de largo plazo.

En este curso dotaremos a los alumnos de distintas técnicas comerciales que les permitan desenvolverse de manera exitosa con los distintos tipos de clientes teniendo como objetivo construir relaciones que permitan generar socios estratégicos en el largo plazo.

OBJETIVOS DEL CURSO:

Al finalizar el curso el participante estará en capacidad de:

- / Utilizar herramientas modernas para la selección y reclutamiento de equipos de ventas.
- / Desarrollar planes de remuneración e incentivos que permitan un adecuado nivel de motivación de la fuerza de ventas y paralelamente coadyuven a la empresa a lograr las metas trazadas tanto en volumen como en margen de operación.
- / Manejar los indicadores de gestión comercial, los cuales le permitirán realizar un adecuado control y seguimiento de los equipos de ventas, para así obtener los objetivos comerciales de la organización.
- / Entender los métodos de estimación de cuotas de ventas integrando así la información necesaria para un adecuado cálculo y despliegue de estas.
- / Liderar a un equipo de ventas bajo diferentes técnicas aprendidas durante el curso.



En caso de cancelación de una clase por motivos de fuerza mayor, la clase será reprogramada en la misma frecuencia (día de la semana); en tal caso el curso podrá extenderse por una semana adicional.

INFORMACIÓN GENERAL:

DURACIÓN: 8 semanas, una vez por semana.

CAMPUS LA MOLINA (Av. La Fontana 955)

Horario: Martes de 7:00 p.m. a 10 p.m. **Inicio:** 15 de mayo

CAMPUS SAN ISIDRO (Av. Sanchez Carrión 285)

Horario: Miércoles de 7:00 p.m. a 10 p.m. **Inicio:** 16 de mayo

PAGO AL CONTADO

Precio general:

S/ 1,400

Corporativo:

(3 inscritos a más)

S/ 1,316

PRONTO PAGO

Pronto pago:

Hasta el 30 de abril

S/ 1,190

Comunidad ISIL:

-20% dscto.

S/ 1,120

DOCENTE:



Sebastian Hasenauer

MBA por Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management de Cornell University, Nueva York. Bachiller en Ciencias Sociales con mención en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Actualmente se desempeña como Gerente de Cuentas Corporativas en Thomson Reuters y Gerente General de Hasing. Docente a tiempo parcial en ISIL Educación Ejecutiva, cuenta con más de 10 años de experiencia en empresas multinacionales como MICROSOFT y PwC en temas como planeamiento comercial, coaching de ventas, seguimiento de ventas, consultoría tributaria y financiera. Asimismo, ha brindado consultorías diversas de estrategia, planeamiento y coaching comercial, así como valorización de proyectos y empresas a emprendedores y empresas a nivel nacional.

BENEFICIOS DE LLEVAR LOS CURSOS CORTOS DE ISIL EDUCACIÓN EJECUTIVA



**MATERIAS
PUNTUALES**



**UNA VEZ
POR SEMANA**



**CURSOS
INTENSIVOS**

INFORMES E INSCRIPCIONES:

(01) 706-0000 anexos: 4303 / 4300

ee@isil.pe | isil.pe/cursos

ISIL CAMPUS MIRAFLORES: Av. Benavides 778

ISIL EDUCACIÓN
EJECUTIVA