

DIPLOMADO para DESARROLLO PROFESIONAL

# DRIVEN

GERENTES  
de VENTAS

La ciencia y el arte de dirigir equipos comerciales de alto desempeño

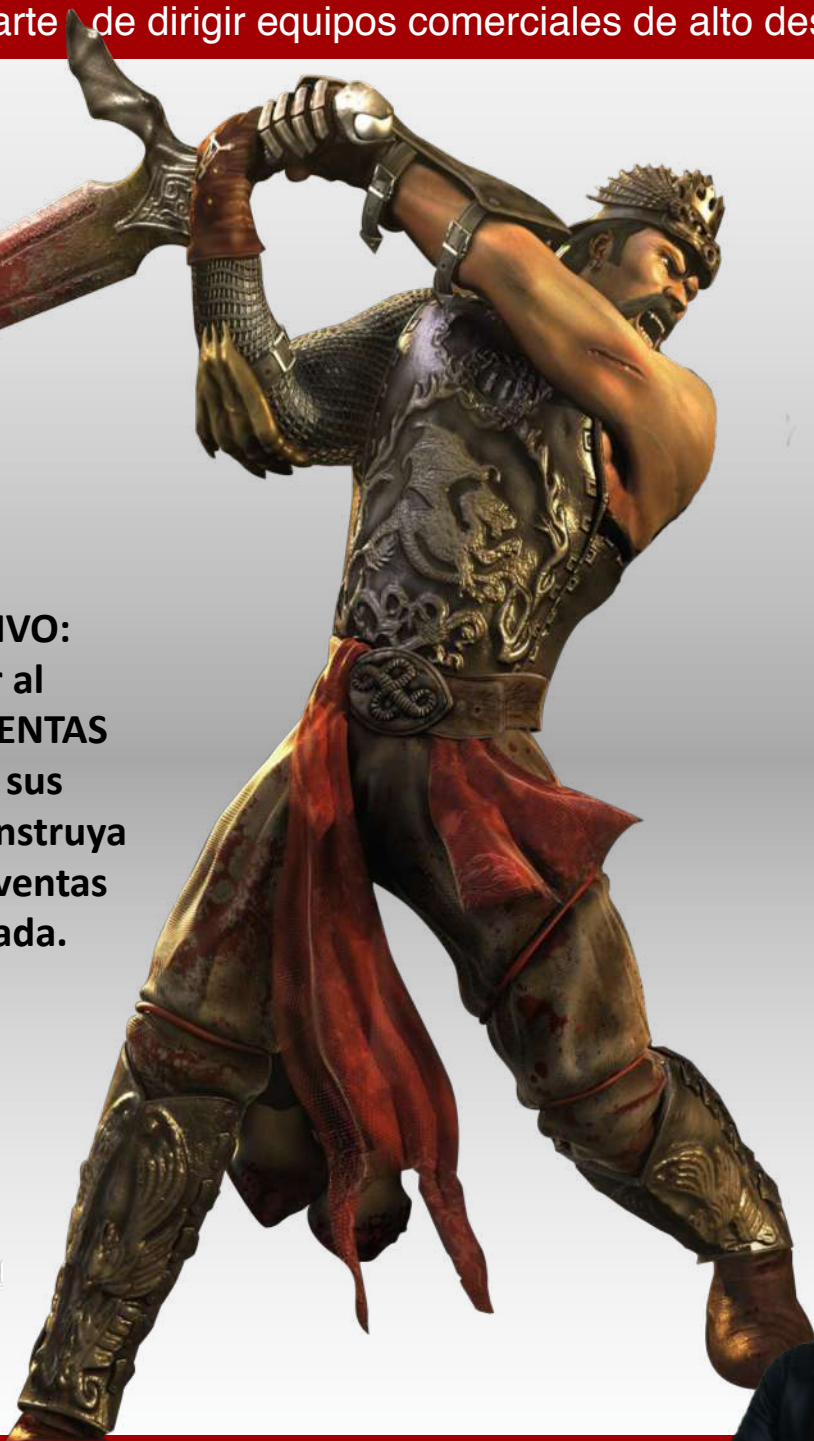


## OBJETIVO:

Profesionalizar al  
GERENTE DE VENTAS  
para que logre sus  
objetivos y construya  
una fuerza de ventas  
fuerte y motivada.



GUADALAJARA  
Inicio noviembre



10 sesiones / Un día al mes / Aprendizaje Acelerado

# DRIVEN

GERENTES  
de VENTAS

La ciencia y el arte de dirigir equipos comerciales de alto desempeño

## Objetivo del Programa

Que los asistentes identifiquen con claridad como construir un equipo de ventas sólido con base en NEUROMANAGEMENT. Asimismo lograrán desarrollar las habilidades y actitudes gerenciales para hacer que sus vendedores identifiquen las expectativas de cada cliente y le ofrezcan soluciones para superarlas, persuadirlos y construir un lazo emocional.



**SISTEMA /** Los asistentes al seminario trabajarán con una metodología para reconocer sus fortalezas y áreas de oportunidades, trazar sus metas de largo, mediano y corto plazo así como establecer los criterios para su crecimiento como gerente y estructurar a su equipo de trabajo. Se integran los métodos de **NEUROMARKETING** y **QUALITY SERVICE**.



**TECNOLOGIA.** A través de la exposición del conferencista, un protocolo técnico y de una guía impresa, se revisan la teóricas y prácticas de Brian Tracy, Zig Ziglar, David Sandler, Daniel Pink, Chet Holmes, así como la metodología propia de Jesús Gómez Espejel, para conformar un modelo gerencial de desarrollo en ventas y mercadeo.



**PERSONALIZACION** Cada participante generará su propio DOCUMENTO CLAVE de especificación de objetivos, oportunidades, políticas, alianzas, prácticas, indicadores y plan de formación, transformado todo ello en una agenda práctica con actividades concretas programadas en el tiempo. Lo anterior le permitirá tener una herramienta poderosa para su crecimiento.

Programa de formación de 50 horas en 10 sesiones, un día cada mes, para la concentración y el enfoque, con presentaciones magistrales, videos, mapas mentales, ejercicios y dinámicas, con un sistema de lecturas de resúmenes de libros y audios, todo ello en un ambiente propicio para la reflexión, la sinergia y la prospectiva. Una experiencia de aprendizaje y crecimiento.



# DRIVEN

GERENTES de VENTAS

La ciencia y el arte de dirigir equipos comerciales de alto desempeño

## Temario

Conocer, profundizar y poner en marcha en forma inmediata, los métodos mas perfeccionados y la tecnología mas eficaz para identificar los mejores clientes, atraerlos en forma sistemática, atenderlos excepcionalmente bien, para irlos transformando de:

**suspectos > prospectos > clientes > permanentes > embajadores**



### Sistema integral de NEUROVENTAS

Construya una fortaleza en su estructura comercial, vendedores y distribuidores



### Visión BHAG y objetivos SMART

Prepare, apunte y dispare a clientes clave con gran puntería y de en el blanco



### Sistema de administración de ventas

Modelo y estructura de procesos para tener una operación eficaz y eficiente



### Liderazgo de equipos

Reclutamiento, selección, capacitación y motivación de equipos de alto desempeño



### Operación territorial

Diseño y opere territorios de ventas rentables y escalables para aumentar sus ventas y la participación de mercado



### Desarrollo personal

Realice su plan anual de desarrollo integral personal con criterios de visión de futuro y objetivos SMART

*Saldrán con un Plan de crecimiento en ventas y calidad de servicio*

Busca a Jesús Gómez Espejel en Youtube / Instagram / LinkedIn / IVOXX

# DRIVEN

GERENTES  
de VENTAS

La ciencia y el arte de dirigir equipos comerciales de alto desempeño

## APRENDIZAJE ACELERADO

En este curso se utilizará metodologías educativas para que los participantes asimilen y aprovechen al máximo los conocimientos recibidos y lo pongan en acción en forma inmediata

Para ello se se tendrán disponible los siguientes materiales:



**Lecturas de resúmenes de libros / Antes, durante y después de cada sesión.**



**Actividades y dinámicas para entender plenamente las herramientas.**



**Videos y audios especializados para aumentar la comprensión.**



**Template de planeación personal en formato para cada participante.**

Todo un SISTEMA que te ayudará a cambiar de hábitos y cambiar la gestión de tu tiempo para hacerte un GERENTE PROFESIONAL DE VENTAS



*Para desempeñarte mejor debes tener objetivos y estrategias claras*

# DRIVEN

GERENTES  
de VENTAS

La ciencia y el arte de dirigir equipos comerciales de alto desempeño

## Temática detallada

- Concepción actual de ventas
- La ciencia y el arte de vender
- Administración del tiempo
- La ventas como sistema
- Estrategias de alto impacto
- Las tácticas de los profesionales
- El capital de mercado
- El vendedor profesional
- Condicionamiento mental
- Proceso MAVA
- Objetivos SMART
- Afirmaciones y visualizaciones
- Pasos en la venta
- El embudo de ventas
- Calificación del prospecto
- La base de compra
- Creación de confianza
- Acuerdo básico
- Identificación del dolor
- Conocimiento del presupuesto
- Proceso de decisiones
- Cierres de venta
- Solicitud de referidos
- Servicio posventa
- Clientes para siempre
- Lenguaje corporal
- Guías de ventas
- Preguntar para profundizar
- Reversiones negativas
- Escucha activa
- Conversaciones cruciales
- Operación territorial
- Manejo de expectativas
- Creación de valor
- Capitalizar relaciones
- Código comunicacional
- Manejo de percepciones
- Gerencia efectiva
- Reuniones eficaces
- Entrenamiento sistemático
- Contratación de supervendedores
- Venta incremental
- Venta cruzada
- 100 clientes ideales
- Lazos afectivos
- Indicadores de desempeño
- Estructura de comisiones
- Números inteligentes y críticos
- El factor X
- Metas OCAS
- Alineación estratégica
- Creación de la agenda
- Barreras del crecimiento
- Motivación a vendedores
- Segmentación y posicionamiento
- Junta mensual , semanal y diaria
- Estructura sueldos y comisiones
- El Plan personal
- Branding y comunicación
- *Inbound marketing*
- Las curvas S
- Punto umbral de utilidades
- Promesa de marca
- *Speech 30 segundos*

*Utiliza el liderazgo situacional para dirigir a cada uno de tus vendedores*

**Inversión necesaria 950 de inscripción y 4,950 al mes durante 10 meses**



# Consultor de empresas



## Jesús Gómez Espejel



Conferencista internacional en temas de Liderazgo, Mercadotecnia, Ventas y Desarrollo de Personal con 30 años de experiencia como consultor de empresas, instituciones y gobierno. Aplica la metodología de aprendizaje acelerado para sus conferencias que incluyen dinámicas, videos, mapas mentales y presentaciones visuales que permiten que la audiencia asimile el conocimiento y alcance alta satisfacción.

### educación



#### Tecnológico de Monterrey

Maestría en administración de empresas

#### Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas IPADE

Postgrado en Alta Dirección

Profesor conferencista en:

- George Washington University en Washington en USA.
- Universidad Católica de Guayaquil / Ecuador.
- Universidad Pontificia de Salamanca / España.
- Florida International University en Miami, Florida USA.
- Tecnológico de Monterrey, UIA Universidad Iberoamericana, Universidad de Guadalajara y diversas universidades en la República Mexicana.
- Universidad Francisco Gavidia, El Salvador
- Universidad Landivar, Cd. de Guatemala, Guatemala.
- Centro de Desarrollo de Bogotá INCOLDA, Bogotá, Colombia.
- Además en Perú, Ecuador, Argentina, Venezuela, Panamá.

### experiencia



**Asesor de empresas** de ramos tales como transporte, aviación, restaurantes, farmacéutica, agropecuaria, dulcera, alimentos, automotriz, educación.

**Consultor** para Gobiernos municipales, estatales y nacionales en temas de comunicación, desarrollo organizacional y marketing de gobierno.

Fundador y Director general de **Estratégica Rvox** especializada en investigación de mercado y estrategias de comercialización.

Investigador de modelos de conducta del consumidor, especialista en desarrollo de modelos de negocios, *design thinking*, *branding*.

Speaker internacional en más de 12 países de América Latina, U.S.A, y España.

### recomendaciones



- American Award 1999 ALACOP Buenos Aires.
- Premio de las Américas 2000 Centro Interamericano de Gerencia.
- Emprendedor Endeavor Global 2004 Fundación Endeavor, Nueva York.
- Conferencista para la OEA en Seminario de formación de líderes sociales.
- Fundador de Jóvenes Empresarios COPARMEX.
- Fundador de Asociación de Egresados IPADE.
- Mentor en ENDEAVOR y en WAYRA.



Guadalajara, Jalisco, Mexico.



52 (33) 31220202  
cel. (33)33596876



jesus.gomez@estrategica.com.mx

### asociaciones

Vicepresidente de ALACOP Asociación Latinoamericana de Consultores.

Seleccionado como emprendedor Endeavor Global desde 2004.

Vicepresidente fundador de la Asociación de Egresados del IPADE.

Presidente de Fundación Iniciativas AC

Centro Interamericano de Gerencia (Miami),

### especialidades



- I. Desarrollo personal hacia el éxito.
- II. Liderazgo transformador.
- III. SalesTech / Ventas de alto desempeño.
- IV. Update MKT innovation.
- V. Emprendurismo y prosperidad económica.

En cada uno hay diversos temas que pueden darse como conferencia individual o curso integral.

### libros y videos



Liderazgo Social, Manual de estrategias / Fundación Iniciativas  
Los siete pasos de la Mercadotecnia Estratégica /  
Colección de videos: Diez en Liderazgo y Emprendedores Exitosos.  
www.gomezespejel.net  
www.estrategica.com.mx  
www.mercadotecniapolitica.net  
www.thegogroup.mx  
Youtube: Jesús Gómez Espejel