



Programa de **Dirección Comercial** | PDC

Desarrollando una fuerza de ventas de alto rendimiento



Abordaje del proceso del ciclo de dirección comercial desde el enfoque del liderazgo táctico.



Desarrollo de habilidades de planeamiento, organización, reclutamiento y selección, entrenamiento, coaching y control de resultados para corregir desvíos.



Aplicación de metodologías para el logro de resultados concretos en el corto plazo y de la capacidad de sostener un rendimiento alto en el tiempo.



El programa proporciona herramientas prácticas para el diseño de procesos de gestión comercial como planeación, organización, reclutamiento y selección, direccionamiento, coaching, motivación y control. Permite a los participantes desarrollar habilidades de liderazgo táctico para la implementación de los procesos diseñados y así lograr que la fuerza de ventas alcance altos niveles de rendimiento y pueda mantenerlos en el tiempo".

Juan José Caorsi Austin
Profesor del Programa

AL FINALIZAR EL PROGRAMA PODRÁS:

- > Mejorar los resultados del reclutamiento de la fuerza de ventas, del plan de dirección de ventas y de la optimización del canal.
- > Desarrollar habilidades de gerente multiplicador, motivando para sostener alto el rendimiento de la fuerza de ventas.
- > Establecer sistemas de control de gestión a partir de estándares de efectividad que permitan identificar las causas de los desvíos y la implementación de planes correctivos.

DESTINADO A

Gerentes, jefes y supervisores comerciales de productos y servicios que tengan la responsabilidad de liderar equipos de venta de alto rendimiento, para los distintos modelos de canales de distribución.

🕒 24 horas en 3 jornadas
De 9 a 17:30 h

📍 Campus

ENFOQUE CONCEPTUAL Y PRÁCTICO

CONTENIDOS ARTICULADOS

DESARROLLO DE COMPETENCIAS

METODOLOGÍA DIDÁCTICA

SEGUIMIENTO PERSONALIZADO



Contenidos del programa

- > **Planeación:** fórmula DOME.
- > **Organización:** establecimiento de estándares.
- > **Reclutamiento y selección:** desarrollo de fuentes controlables, reclutamiento activo y selección por competencias.
- > **Direccionamiento:** coaching, entrenamiento en campos, técnicas andragógicas.
- > **Motivación:** los 12 motivadores, teoría de los resultados.
- > **Control de gestión:** interpretación de indicadores, plan correctivo.
- > **Cómo alinear los factores dinámicos organizacionales.**
- > **Factores críticos del éxito para la implementación.**
- > **Competencias y desarrollo de habilidades gerenciales.**

Profesor



Juan José Caorsi Austin

Especialista en el desarrollo de canales de distribución de servicios financieros y otros mercados de productos y servicios.

Socio de Inmark International Inc. Financial Services Consulting, certificado por LIMRA International USA para América Latina.

Profesor invitado de la Universidad de San Andrés y de ISEDE, Uruguay.

La Escuela de Administración y Negocios de la Universidad de San Andrés diseña y desarrolla soluciones de Educación Ejecutiva para las principales empresas e instituciones de la Argentina y de Latinoamérica.

La Universidad de San Andrés es miembro de UNICON (University Consortium for Executive Education), la entidad más importante del mundo en Educación Ejecutiva. Dentro de sus miembros se encuentran Harvard, MIT, IMD, INSEAD, Stanford, LBS, ESADE, IE, Columbia, Fundación Dom Cabral, ITAM, TEC Monterrey, Adolfo Ibáñez, Universidad de Los Andes, entre otras.



Universidad de San Andrés:
Innovadores con impacto.



ESCUELA DE
ADMINISTRACIÓN
Y NEGOCIOS
EDUCACIÓN
EJECUTIVA

+54 (11) 4725-7011 educacionejecutiva@udesa.edu.ar

Campus: Vito Dumas 284 (B1644BID), Victoria, Prov. de Bs. As.

Sede Capital: Riobamba 1276 (C1116ABJ), CABA

[f](#) [t](#) [i](#) [v](#) www.udesa.edu.ar/cee