



# EL GERENTE ES LA CLAVE

ENCUENTRA LAS HERRAMIENTAS DE UNA EXCELENTE GESTIÓN DE TU PERSONAL PARA GENERAR UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO

**ASISTE  
Y EMPIEZA  
CUMPLIR TUS METAS**



**OBJETIVO**

**TEMARIO**

**IMPARTE**

**CLIENTES**

**INCLUYE**

**OPINIONES**

**GALERIA**

**INVERSIÓN**

## OBJETIVO DEL CURSO

**Desarrollar habilidades y ofrecer herramientas de un Líder-Coach a los gerentes que tienen a su cargo equipos comerciales con la finalidad de potencializar la creación de resultados extraordinarios de forma estratégica inmediata provocando el cambio en la fuerza de ventas y organizacional.**

## TEMARIO Y MODULOS

Estos módulos te ayudaran a gestionar de mejor manera tu liderazgo y a gerenciar de una mejor manera a tu equipo de trabajo.

### ( 1 ) EL LIDER COACH Y LAS VENTAS

- El coaching en ventas como herramienta
- El líder coach, competencias y características
- Las 5 piezas mas importantes en el juego interno de las ventas

### ( 2 ) LIDERAZGO Y COACHING

- El líder en ventas y desempeño visión y acción del líder coach en ventas
- El líder coach en ventas promoviendo la excelencia y gerenciando el cambio
- El líder coach gerenciando el desempeño de sus colaboradores

### ( 3 ) HERRAMIENTAS DE ALTO IMPACTO

- Habilidades conversacionales  
(Escucha activa, ciclo de coordinación de acciones y feedback)
- Metas y resultados
- Preguntas poderosas

### ( 4 ) COACHING DE EQUIPOS

- Desarrollo de competencias de equipo
- El líder-coach en ventas y la dirección de reuniones
- Manejo de conflictos y negociación en la venta



## IMPARTE

### Lic. Julián Robles Flores

Facilitador de los programas de formación de Coaching Profesional, de equipos y Líder HAZ-Coach, mentor de diferentes procesos de certificación validando habilidades y competencias desarrolladas.

Coach transformacional y de equipos, orador y conferencista a nivel nacional, como también coaching ejecutivo de equipos y vida con mas de 1,500 horas de experiencia (one to one) consultor y facilitador.

Senior participando activamente en la creación y facilitación de diversos programas en temas de liderazgo, habilidades directivas, ventas método SPIN, negociación, change management, coaching, team building, protocolos de servicio al cliente.

## EMPRESAS QUE HAN TOMADO NUESTRO TALLER



# **¿QUE INCLUYE EL TALLER?**

**Manual por escrito**

**Dinámicas de participación**

**Coffe Break continuo durante la sesión**

**Alimentos incluidos**

**Certificado de participación con validez ante la STPS**

**Asesoría personalizada**

## ALGUNAS PERSONAS OPINAN

“El curso me pareció muy fructífero, bastante completo y muy dinámico. Aprendí muchas cosas que sin problema puedo llevar a la practica en mi ambiente de trabajo”.

**Ana Lilia Bonifacio – Supervisor**

“No sabía que esperar del curso y tengo que reconocer que sobrepaso mis expectativas, creí que no me serviría, ya que me encuentro en un área de administrativa, sin embargo me di cuenta que aunque habemos personas que nunca hemos realizado una atención con clientes para vender algo pero si a clientes internos en los cuales puedo aplicarlo”.

**Mariana Orozco – Gerente de Recursos Humanos**

“El curso realmente me gustó, el instructor fue muy profesional , toda la teoría la explico muy detallada muy entendible, muy práctica ! y ya en los ejercicios de practica la dinámica fue muy interesante ya que si se llevaron a cabo todos los ejercicios , con un tiempo adecuado para cada uno...”.

**Iliana Navarrete - Gerente de ventas**

# FOTOS DE CURSOS Y CAPACITACIONES



**REGRESAR A INICIO**

## **SÁBADO 9 DE SEPTIEMBRE**

Lugar: NIZU, salón rojo del club Toluca  
Paseo Tollocán s/n, Col. Universidad, 50130  
Toluca de Lerdo, Méx.

**ASISTE  
Y EMPIEZA  
CUMPLIR TUS METAS**



**INVERSIÓN POR PERSONA \$2,405 MNX + IVA**

**+ información (722) 2 26 19 99**

[mercadotecnia@compuglobal.com.mx](mailto:mercadotecnia@compuglobal.com.mx)  
[ventas@compuglobal.com.mx](mailto:ventas@compuglobal.com.mx)

**PREGUNTA POR PRECIOS ESPECIALES A EMPRESAS**