



COACHING Y CAPACITACIÓN PARA LA FUERZA DE VENTAS



DESCRIPCIÓN GENERAL

El curso brinda al estudiante los lineamientos para desarrollar procesos de mejora en los representantes comerciales a partir de la identificación de las fortalezas de las personas, sobre la base de procesos de diálogo y soporte para la reflexión y el autodescubrimiento de cursos de acción para la mejora profesional.

Con este curso, el estudiante podrá diseñar y realizar procesos de desarrollo personal y profesional con clara orientación al logro de las metas de negocios y la mejora continua de sus equipos de colaboradores.

DIRIGIDO A

Gerentes, jefes, supervisores y en general personas con responsabilidad en el logro de metas comerciales y el desarrollo de habilidades de equipos de ventas.

OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar y/o afinar conocimientos, criterios y habilidades para el desarrollo personal, buscando alcanzar el potencial que uno tiene. El estudiante estará en condiciones de reconocer y trabajar sobre las necesidades particulares para conseguir los objetivos de negocio esperados.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprender los beneficios del coaching para los representantes comerciales.
- Reconocer la importancia de alcanzar altos estándares de trabajo colaborativo al interior de un equipo comercial.
- Ampliar las habilidades de interrelación, aprovechando de manera eficiente las propias capacidades.
- Mejorar las comunicaciones y la empatía en los contactos que realice.
- Mantener alto nivel de motivación en las acciones que se emprende.

TEMARIO

- Autoconocimiento y Desarrollo Personal
- El Coaching como herramienta de Desarrollo
- Creencias y Percepciones
- El Proceso de Coaching
- Coaching y gestión de Equipos
- La reducción de las brechas: El Plan de Acción
- La ciencia de vender

EXPOSITOR: HANS GUNTHER BEUERMANN MENDOZA

Cuenta con más de 9 años de experiencia en diagnóstico, gestión y desarrollo de talento humano. Se ha desempeñado como Asesor en el despacho Viceministerial de Prestaciones y Aseguramiento en Salud, en el Ministerio de Salud del Perú; como Subdirector de Programas de Alta Dirección y Consultoría, en CENTRUM Católica Graduate Business School; y como Gestor de Personas para Áreas de Negocio en el BBVA Continental. Ha sido Coach Ejecutivo y de Equipos en la Financiera Crediscotia y en el Ministerio de Educación del Perú.

Actualmente es Coach Profesional, Consultor y Profesor en el Área Académica de Estrategia, Liderazgo y Dirección de CENTRUM Católica Graduate Business School.

Es Magíster en Administración Estratégica de Empresas por la Pontificia Universidad Católica del Perú, graduado con el primer puesto y honores cum laude, y Master Of Business Administration, with distinction, por Maastricht School Of Management, Holanda. Psicólogo Colegiado, con Diploma de Especialidad en Psicología Empresarial, por la Universidad de Lima. Coach de Vida, Coach de Negocios y Coach de Equipos certificado internacionalmente por la I.C.C. de Londres – Inglaterra.

DURACIÓN: 24 HORAS

DÍAS: LUNES