

3.0

Comentarios (2)

Jose Antonio Carreras Schroeder

Lima, Perú

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador | Panelista

País de residencia: Perú

Nacionalidad: Perú

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Mercadeo, Creatividad Comercial, Efectividad Comercial, Resiliencia Comercial, Crisis Managment, Liderazgo Equipos Comerciales, Coaching Equipos Comerciales, Low Cost Marketing, Habilidades Comerciales, Ventas, Servicio al cliente, Operaciones, Planeamiento, Estrategia, Liderazgo, Creatividad, Coaching, Trabajo en equipo.

Descripción del perfil

MBA. Director Comercial con experiencia en empresas locales y transnacionales de primer nivel (Perú, Ecuador, Colombia y Argentina), de los sectores de Retail, Consumo Masivo, Servicios (Educativos/Financieros/Lúdicos/Salud), Industrial y Mayorista. Experto en Desarrollo de Proyectos/Negocios, Planeamiento Estratégico, Marketing (Productos/Marcas/Mercados/Clientes-Canales/Mayorista/Minorista-B2B/B2C), Modelos Comerciales "disruptivos" con Rentabilidad Sostenible, Capital Humano y Equipos de trabajo de alta productividad. Capacidad gerencial proactiva e innovadora para entornos exigentes, grupos multidisciplinarios y bajo presión. Constructor de comunidades comerciales masivas >1,000 Ejecutivos, >100 Jefes y >10 Gerencias. Involucrado apasionadamente en la formación académica como catedrático de postgrado en ESAN, UPN, U. de Piura y otras instituciones. Coach-Expositor-Conferencista en temas comerciales (mercadeo, ventas, servicio al cliente, operaciones…) y de management (gestión, planeamiento, estrategia, liderazgo, creatividad, coaching, trabajo en equipo, comunicaciones…).

Conferencias, Cursos o Talleres

Gestion Efectiva de Ventas: como organizar, dirigir, motivar y controlar vendedores ?

Flexible

OBJETIVO: Desarrollar las habilidades y competencias en los participantes para administrar y potenciar una fuerza de ventas orientada a optimizar la performance hoy, asimilando los conceptos, herramientas, técnicas y mejores practicas de conducción de personal de ventas, en un marco de gestión que les permita amalgamar una dirección eficaz del negocio a futuro, con un liderazgo motivador en entornos altamente competitivos e inestables. QUIÉN DEBE ASISTIR: Va dirigido a Gerentes, Sub-Gerentes y Jefes de Comercialización, Marketing, Ventas, Call Centers, Servicio al cliente y/o quien tenga a su cargo Equipos Comerciales. BENEFICIOS DEL PARTICIPANTE: • Desarrollará las habilidades necesarias para diagnosticar las necesidades de la función de comercialización, alineando la fuerza de ventas a los requerimientos del mercado-cliente definiendo desde su perfil psico-laboral, convocatoria, captación, selección, capacitación inicial, inducción técnico-operativa, esquemas de remuneraciones e incentivos, capacitación en marcha, motivación y monitoreo diario-periódico, tanto en la punta (campo) como con reportes-información ejecutiva. • Diseñará e implementará los sistemas de ventas más efectivos y flexibles para enfrentar su negocio-mercado basados en el uso de vendedores y complementados por herramientas modernas de gestión comercial. • Definirá e implantará objetivos, estrategias, tácticas y acciones de la fuerza de ventas, enfocadas a maximizar los resultados-rentabilidad, tanto a corto como a mediano y/o largo plazo. • Dominará las mejores prácticas para una gestión integrada y relacional de las políticas, procesos y personas de ventas, induciendo los criterios necesarios para una adecuada toma de decisiones en un ambiente de cambio acelerado. • Desarrollará Proyectos de Investigación y Aplicativos para incorporar los caminos de éxito en la Gestión Efectiva de Ventas (GEV).

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-antonio-carreras