

WORKSHOP

GLOBAL SALES STRATEGIES

FOR AMBITIOUS
COLOMBIAN FIRMS



Dirigido por

KENNETH MORSE

Aprenda de la mano del experto mundial en ventas e innovación las estrategias de cómo mejorar su posición competitiva y liderar equipos ganadores de alto rendimiento



Workshop

Un seminario práctico de gran calidad dirigido a emprendedores, directores generales y ejecutivos de ventas de empresas innovadoras y de rápido crecimiento. Los participantes tendrán la oportunidad de poner a prueba las lecciones aprendidas de manera inmediata, gracias a los casos prácticos, los debates interactivos y especialmente al efectuar la técnica del Elevator Pitch.

Experiencia de **Kenneth Morse**

- MBA de Harvard Business School.
- Emprendedor en serie, inversor ángel y experto en ventas a nivel global.
- Fundador y director gerente del MIT Entrepreneurship Center(1996-2009).
- Miembro de Telefónica Disruptive Council.
- Profesor visitante de ESADE Business School.
- Presidente & CEO de Entrepreneurship Ventures Inc.
- Bachelor of Science de MIT.
- Consejero y asesor de varias start-ups ambiciosas.
- Miembro de National Advisory Council on Innovation & Entrepreneurship (NACIE), que asesora al Presidente Barack Obama.



La efectividad

en las ventas es una misión crítica y crucial

La mejora de la eficacia de los procesos de gestión de ventas, y la velocidad en la toma de decisiones en las empresas jóvenes, es citada constantemente por los expertos en negocios como una de las mayores prioridades actuales.

Por lo tanto, tener la mejor estrategia de ventas basada en el retorno de la inversión es esencial para acortar el ciclo de ventas y, en general para garantizar la supervivencia de la mayoría de las empresas jóvenes. Asistir a este curso puede ayudar a asegurar que su empresa tenga éxito.

Este workshop está diseñado para que los emprendedores, CEO's y equipos de ventas, que provienen de compañías de rápido crecimiento, sean más efectivos en establecer relaciones a largo plazo, dependientes, predecibles, rentables, y mutuamente beneficiosas con sus clientes.

El taller práctico e intensivo ayudará a los emprendedores, CEO's y Business Development Managers con experiencia a afinar sus habilidades y mejorar una cultura de compañía centrada en los clientes.

Experiencias Contadas

"Este curso ha sido una piedra angular de TSB. Formar parte de este programa nos ha permitido aprender, pensar y ejecutar con un nuevo enfoque. Todo esto ha sido por la colaboración de un equipo fantástico de instructores y coaches, quienes nos han dado la mejor formación posible y acceso a una amplia red de contactos. Agradezco a Laura, Ken y Business Innovation por esta experiencia tan enriquecedora"

David Dominguez

Business Development Manager TSB, Valencia

"La razón por la cual hemos asistido al curso de Ken Morse, es bastante sencilla: explica de una manera muy efectiva como hacer dinero con tu producto. Para la mayoría de los que somos ingenieros es muy fácil crear maravillosas tecnologías, pero fallamos indiscutiblemente cuando intentamos venderlas en un mercado internacional. Ken destaca los factores esenciales que se necesitan tener para que alguien compre tu solución..."

Ioeri Post

Managing Director, Delta Tech Pty



BENEFICIOS CLAVE

Lo que vas a aprender

En los tiempos tan difíciles que afrontamos hoy en día, su compañía debe ser excelente en ventas y adquisición de clientes o de otro modo no sobrevivirá. Es fundamental tener en cuenta lo siguiente:

1

Relaciones duraderas y estratégicas con los clientes pueden suponer un factor diferencial y esencial para su compañía.

2

Las técnicas de venta de alto valor añadido y las relaciones del equipo directivo con los clientes se puede transmitir al resto de la organización.

3

Establecer altas expectativas en las ventas y en los equipos de apoyo a los clientes puede ser motivador y suele incrementar los niveles de satisfacción y retención tanto de los clientes como del talento humano.

4

Un compromiso sincero en resolver los problemas de los clientes es esencial. Si el CEO no está realmente comprometido con aportar valor a los clientes, la compañía nunca logrará el éxito deseado.

CONTENIDO del programa

Día

26 de octubre de 2016

Hora

8:30 am – 7:00 pm

Lugar

Hotel Dann Carlton
Bucaramanga

- 1 Dirección de ventas y cómo construir relaciones con los clientes que sean predecibles, rentables y estratégicos.
- 2 Cuantificar la proposición de valor y preparar la técnica Elevator Pitch.
- 3 Establecer expectativas altas en toda la compañía, crear pasión, rapidez, urgencia y métodos de trabajo. Maximizar resultados en el último mes o trimestre.
- 4 Focalizarse en clientes con valor, cuantificar los beneficios, comunicar el valor y escuchar.
- 5 Crear una cultura de compañía focalizada en las ventas y el cliente: analizar modelos de remuneración alternativos (acciones, dinero y otros).
- 6 Cómo dirigir las ventas internacionales de una compañía en tiempos difíciles.
- 7 Ejercicio del Elevator Pitch: comunicar la proposición de valor en un entorno real y competitivo.
- 8 Reclutar, motivar, y construir un equipo de ventas de primer nivel.
- 9 Diseñar modelos de negocio que consiguen dinero.
- 10 Ejercicios por grupos y presentaciones de la proposición de valor.

AGENDA DEL PROGRAMA

08:30 – 09:00	Acreditación y bienvenida
09:00 – 10:30	Contexto y definición de ventas de alto valor añadido, dirección de ventas, y creación de relaciones predecibles y estratégicas con los clientes
10:30 – 11:00	Caso práctico: Cuantificar la proposición de valor para el cliente y definición de lo que es un efectivo Elevator Pitch
11:00 – 11:20	NETWORKING BREAK
11:20 – 12:30	Crear una cultura de compañía centrada en las ventas y el cliente, manteniendo el foco en el cliente
12:30 – 14:00	ALMUERZO
14:00 – 14:45	Dirigir una compañía internacional en tiempos difíciles: los clientes más importantes, remuneración, motivación y actuaciones
14:45 – 15:45	El cierre: completar la venta
15:45 – 16:30	Cómo comunicar su proposición de valor al CEO de un potencial cliente: practica tu Elevator Pitch
16:30 – 17:00	Los participantes practican el Elevator Sales Pitch
17:00 – 18:30	El ejercicio del Elevator Pitch y cóctel para los participantes
18:30 – 19:00	Networking y certificados



¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR EN ESTE WORKSHOP?

CEO's y ejecutivos en ventas con gran potencial de crecimiento, los cuales estén comprometidos a:

- Presentar una solicitud explicando por qué quieren participar y cómo aplicarán en sus trabajos o negocios lo que aprendan.

- Presentar su perfil con sus datos de contacto y de la compañía, información sobre su experiencia profesional y una fotografía ejecutiva fondo blanco que será incluida en el Networking Book.

- Aquellos que obtengan una confirmación de participación y paguen el costo del curso.

VALOR DE LA INVERSIÓN

USD \$380

COP \$1.200.000

Incluye material de trabajo, memorias del evento, certificado, refrigerio, almuerzo, cóctel y visita al Parque Tecnológico Guatiguará (opcional)

80
cupos



APPLY NOW

<http://www.entvencolombia.com/application/>

INFORMACIÓN

Ximena Serrano
(300) 2902103

Julián Galindo
(318) 3470012

comercial@cogestec2016.com