

JORNADA PARA DIRECTIVOS EMPRESARIALES
**“LAS CLAVES PRÁCTICAS PARA DIRIGIR
EQUIPOS DE VENTAS”**

**¿Han evolucionado
los equipos
comerciales y sus
vendedores con
los nuevos tiempos
y la innovación
tecnológica?**

Dr. D. Guido Stein

Presidente de EUNSA y profesor IESE

Viernes, 25 de febrero de 2011,
de 9,30 a 14,00 h.

Centro Cultural Las Claras de la Fundación
Cajamurcia (Murcia)

¿Cuál es su perfil? ¿Artistas de la venta o profesionales cualificados y con formación continuada en diferentes disciplinas?

Hoy los mercados están en continua evolución, y lo que ayer era novedoso, mañana está obsoleto. En los últimos años se ha producido una especialización y una profesionalización del vendedor, sus características y sus pautas de conducta se han ido diferenciando, pudiéndose realizar una primera clasificación B2B (Business to Business) y Gran Consumo según se dirija a uno u otro mercado. En este nuevo entorno, el vendedor tradicional, incluido dentro de un equipo de ventas, a la búsqueda de cumplimentar su bloc (PDA S) de pedidos con sus triquiñuelas, complicidades y algunas otras artes, va desapareciendo inexorablemente.

En esta Jornada, mediante la metodología del caso, daremos respuesta a esta pregunta ¿Qué está cambiando en la Gestión Comercial? Este es precisamente el título de un estudio realizado por Barna Consulting y el IESE sobre las redes de ventas en España. Abordaremos las características que las empresas solicitan de un vendedor y concluiremos con las claves prácticas para configurar y dirigir equipos de ventas. Si los nuevos vendedores deben incorporar a su perfil nuevas características y conocimientos, ¿qué ocurre con los equipos de ventas? ¿Cómo gestionar equipos formados por estos nuevos profesionales?

Viernes, 25 de febrero de 2011, de 9,30 a 14,00 h.

Centro Cultural Las Claras de la Fundación Cajamurcia (Murcia)

PLAZAS LIMITADAS

PRECIO: 100 €*

Solicite más información en el 968 215 343 o en info@foroempresarialmurcia.org

Inscríbase por e-mail en info@foroempresarialmurcia.org o por fax en el 968 931 685

www.foroempresarialmurcia.org

*Excepto empresas patrocinadoras.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

D. _____

Cargo _____ E-mail _____

Empresa _____

C.I.F. _____

Domicilio _____

Población _____ C.P. _____

Teléfono _____ Fax _____

Forma de pago _____ Sello de empresa _____

Firma

PROGRAMA

- 9:30-11:00 **Dirigir personas y gestionar negocios**
Caso: El Banco Magyar
Trabajo en equipos y discusión del caso
- 11:00-11:30 Pausa Café
- 11:30-13:00 **Equipos de ventas, políticas y organización**
Caso: Hausser Food Company
Trabajo en equipos y discusión del caso
- 13:00-14:00 **Motores y frenos del trabajo en equipo: autoevaluación personal**
Claves prácticas para dirigir equipos de ventas

PONENTE

D. Guido Stein

Doctor en Management (Filosofía) por la Universidad de Navarra. Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE.



Profesor del IESE en el Departamento de Dirección de las Personas en las Organizaciones. Además es presidente ejecutivo de EUNSA y EIUNSA. Es consultor en empresas de sectores financieros, industriales, energía y servicios profesionales.

Secretario General del Instituto Empresa y Humanismo y miembro del Comité Editorial de su revista. Es miembro de The International Academy of Management y colaborador de *Harvard Deusto Business Review*, *La Gaceta de los Negocios*, *Expansión*, *Diario de Navarra* y *People and Strategy Journal*.

Ha publicado los siguientes libros:

- Managing People and Organizations: Peter Drucker's Legacy
- CEO: carrera y sucesión. Escalando la cima.
- El arte de gobernar según Peter Drucker. Las ideas que están transformando el mundo de la empresa.
- La aventura del liderazgo. El reto de los resultados
- Dirigir en tiempos de incertidumbre. Ensayo sobre el esfuerzo directivo.
- Éxito y Fracaso en la Nueva Economía. Reglas para dirigir en la era de Internet.
- Cambiar o no cambiar: esa es la gestión.

También ha colaborado en el libro *Kardinaltugenden effektiver Führung* (Cardinal Virtues of Effective Guidance), publicado por Peter Drucker y Peter Pascheck.

Organizan:



Patrocinan:



Colaboran:



Foro Empresarial de la Región de Murcia

www.foroempresarialmurcia.org
 FUNDACIÓN EDUCACIÓN Y DESARROLLO
 Sánchez Madrigal 8-3.ºE 30004. Murcia
 info@foroempresarialmurcia.org
 Tel.: 968 215 343 Fax: 968 931 685