

Conferencia ESIC Navarra: El factor humano en la gestión comercial

ESIC, Business & Marketing School y el Club de Marketing de Navarra organizaron esta conferencia durante la cual se trataron de aportar valores, conceptos e ideas para intentar mejorar los resultados comerciales.

VENDER MÁS Y MEJOR DESARROLLANDO EL 6º SENTIDO

“ El éxito normalmente se debe en una parte a nuestros conocimientos, y en otra a nuestra habilidad para tratar a las personas. La 2ª parte es entre tres y cuatro veces mayor que la 1ª ”

Programa:

Lo “urgente” frente a lo “importante”.

Vender en tiempos de crisis.

Objetivos y estrategia.

Optimizar la gestión comercial

¿Quién es mi cliente?

Motivación en ventas

El ponente D. Juan Ignacio Pérez Martín, profesor de ESIC en las áreas de Postgrado y Executive Education, posee más de quince años de experiencia acumulada en las áreas de marketing, ventas, desarrollo de negocio y formación, en empresas multinacionales líderes en Europa y Estados Unidos.

Pérez, trató sobre el concepto de estrategia comercial entre otras muchas cosas y destacó las nuevas técnicas de Gestión de Clientes.

En cuanto a la gestión de objetivos, puntualizó que el más importante es satisfacer y fidelizar al buen cliente. Cliente que hoy en día quiere, sabe y critica más comprando más y mejor.

Durante el evento, también tuvo lugar la presentación del Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV). Dirigido a gestores y responsables comerciales que dirigen equipos comerciales y gestionan:

- Un territorio, zona o región.
- Canales (directos o indirectos).
- Clientes en mercados de consumo, servicios o industriales.
- Grandes cuentas, Pymes o mercados residenciales.
- Servicios post-venta.

(Profesionales con alto potencial identificados por su organización para asumir esas responsabilidades).

Con objetivos como:

Aportar una visión global de la dirección de ventas

Dimensionar, crear y desarrollar equipos de venta eficientes

Elaborar un plan de ventas integral

Gestionar los elementos clave de la función de ventas

POTENCIAR EL ROL DIRECTIVO EN LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL

Datos de contacto:

ESIC

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>