

## **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>