Publicado en el 25/11/2013

# [Conferencia ESIC Navarra: El factor humano en la gestión comercial](http://www.notasdeprensa.es)

## 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: [https://www.notasdeprensa.es/conferencia-esic-navarra-el-factor-humano-en\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Recursos humanos



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)