

# Nuevos Negocios

## Modelo de Aceleración de Ventas

inicio  
**03.05.22**

La constante evolución de un entorno cada vez más competitivo y desafiante interpela a compañías y directivos a diferenciarse y aportar valor, no sólo a través de la permanente innovación en sus productos y servicios, sino especialmente a través del desarrollo de equipos de ventas de alto rendimiento, motores indispensables para la recuperación de la actividad de las empresas en la pospandemia.

Aquellas organizaciones que logren situar a los clientes en el centro de su atención, desarrollar un profundo conocimiento sobre sus necesidades actuales y futuras, y construir su modelo de ventas a partir de la transformación digital de sus equipos comerciales fortalecerán su posición competitiva en el mercado. Para ello, es necesario formar líderes en el área de ventas que puedan enfrentarse a estos retos desde un correcto análisis del mercado, que sean capaces de establecer las estrategias comerciales oportunas adaptadas a esta “nueva normalidad” y dominen las herramientas de ventas necesarias para implementarlas.

A través del presente programa, les proponemos desarrollar competencias y habilidades que podrán aplicar de forma inmediata, enfocándonos en lo importante: repensar el negocio y armar un jaque mate ganador a la venta tradicional transformando sus equipos comerciales, incorporando nuevas herramientas de gestión que les permitirán triunfar en este nuevo paradigma.

El desafío consiste en asegurar una ejecución brillante, rigurosa y efectiva de la estrategia planteada, para lo cual es imprescindible desarrollar competencias de liderazgo, además de incorporar efectivas metodologías de gestión que pongan el foco en los resultados y también en el proceso. Si no soy yo, entonces ¿quién? Si no es ahora, entonces ¿cuándo?

### Docentes



### Santiago Titievsky

**CEO & Founder,  
AIC (Alto Impacto Comercial)**

Director de los programas de Gerenciamiento de Equipos Comerciales y de Experiencia del Cliente en la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella. Especialista en Desarrollo e Implementación de Modelos de Gestión Comercial, con foco en impacto en resultados. Creador del Modelo Meta 360°, aplicado por organizaciones líderes en diferentes países. Durante la pandemia ha trabajado en el diseño de modelos de ventas híbridos, con gran impacto en resultados.

Ha llevado sus prácticas a diferentes Empresas en toda la región: BCP, Mibanco, Hoteles Westin, Entel, Interseguros, Banco Cencosud, Latam, Loma Negra, Banco Macro, Coca Cola Femsa, Danone, RIMAC Seguros, Federación Patronal, Carrefour, Telefónica/Movistar, Diario La Nación, Diario El País, Telecom, Cablevisión, Bayer/Monsanto, entre otras



### Pablo Lucena

**Executive Director  
at Thor Management Consulting**

MBA, UTDT. Executive Director at Thor Management Consulting. Consultor en Planificación Estratégica y Planeamiento Comercial. Ocupó posiciones de alta dirección en empresas internacionales líderes en servicios informáticos, consultoría y tecnología. Tuvo a su cargo el liderazgo del proyecto de start up del desembarco de Telefónica en la zona norte del país.

# Nuevos Negocios: Modelo de Aceleración de Ventas

→ Santiago Titievsky → Pablo Lucena

## Malla Curricular

### Sesión 1

📅 **03.05.22**

#### El Reseteo de los modelos de ventas

En esta sesión conversaremos sobre: El Impacto de la Transformación Digital en los Negocios. Tendencias. Modo Covid 19. Cambios Sociales, Políticos, Económicos, Humanos... La nueva realidad DESCONOCIDA!! La reconversión de los Modelos de Negocios. El mix de lo digital y personal. Del Modelo de Ventas Tradicional al Modelo de Provocación de Ventas Omnicanal. Jaque mate al modelo de ventas presencial?. EL MODELO DEL VENDEDOR BLENDED!

### Sesiones 2 y 3

📅 **10.05.22 / 17.05.22**

#### La construcción de una máquina imbatible de ventas

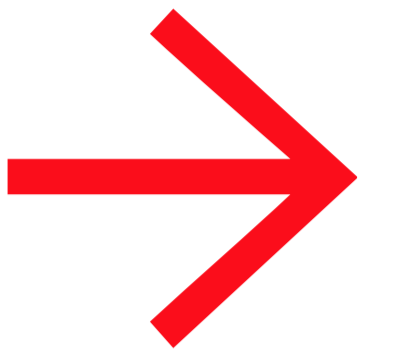
Durante estas sesiones desarrollaremos lo siguiente: Las ventas en el siglo XXI: ¿preparados para adaptarnos? Modelo Meta 360°. Transformación digital. Analytics + Leads + gestión de canales = IMPACTO. Análisis de un caso de negocio: Zara. Un modelo integrado de tienda presencial y venta online. Los desafíos de la tecnología en la comunicación remota. Teams, Zoom, Google Meet, Skype. WhatsApp. Instagram, Facebook, mails, teléfono... Definición de indicadores de gestión: KPIs de resultado y explicativos (palancas de gestión). Aprender del error. ¿Sirve el mismo sistema de incentivos, creado para otro contexto? El dinero se gana en la relación con el cliente, a través de los diferentes canales. La ejecución es el diferencial. Tips ganadores a tener en cuenta.

### Sesión 4

📅 **24.05.22**

#### Monetización de la Experiencia Cliente

En esta sesión veremos temas como: El cliente vs. nuestra soberbia. Tendencias Actuales en la Gestión del Cliente: Un nuevo entorno de Negocios. El Marketing de Experiencias: ¿Qué es Experiencia de Cliente (CX)? Enfoque tradicional vs CX. Midiendo y entendiendo la Experiencia Cliente en tiempos de COVID 19. Principios de diseño del Customer Journey: momentos "mágicos" y "miserables" con foco en ganar dinero. El Buyer Journey Map para diseñar el Jaque Mate ganador.

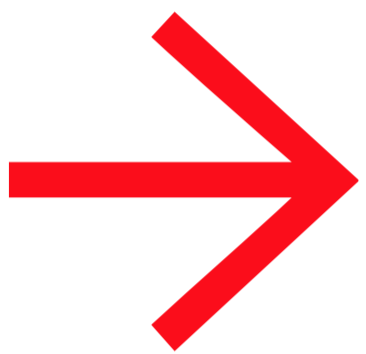


### Sesión 5

📅 **31.05.22**

#### ¡Lograr resultados individuales y grupales extraordinarios!

Durante esta sesión conversaremos sobre: Gestión de equipos virtuales. Coaching blended como disciplina para la mejora de la productividad. Tratamiento de colaboradores de alto, medio y bajo desempeño. La motivación en el día a día. La construcción de una ATMÓSFERA DE VENTAS. El logro de achicar la dispersión en los resultados con un equipo que se la crea y haga cosas diferentes.



## Objetivos del curso

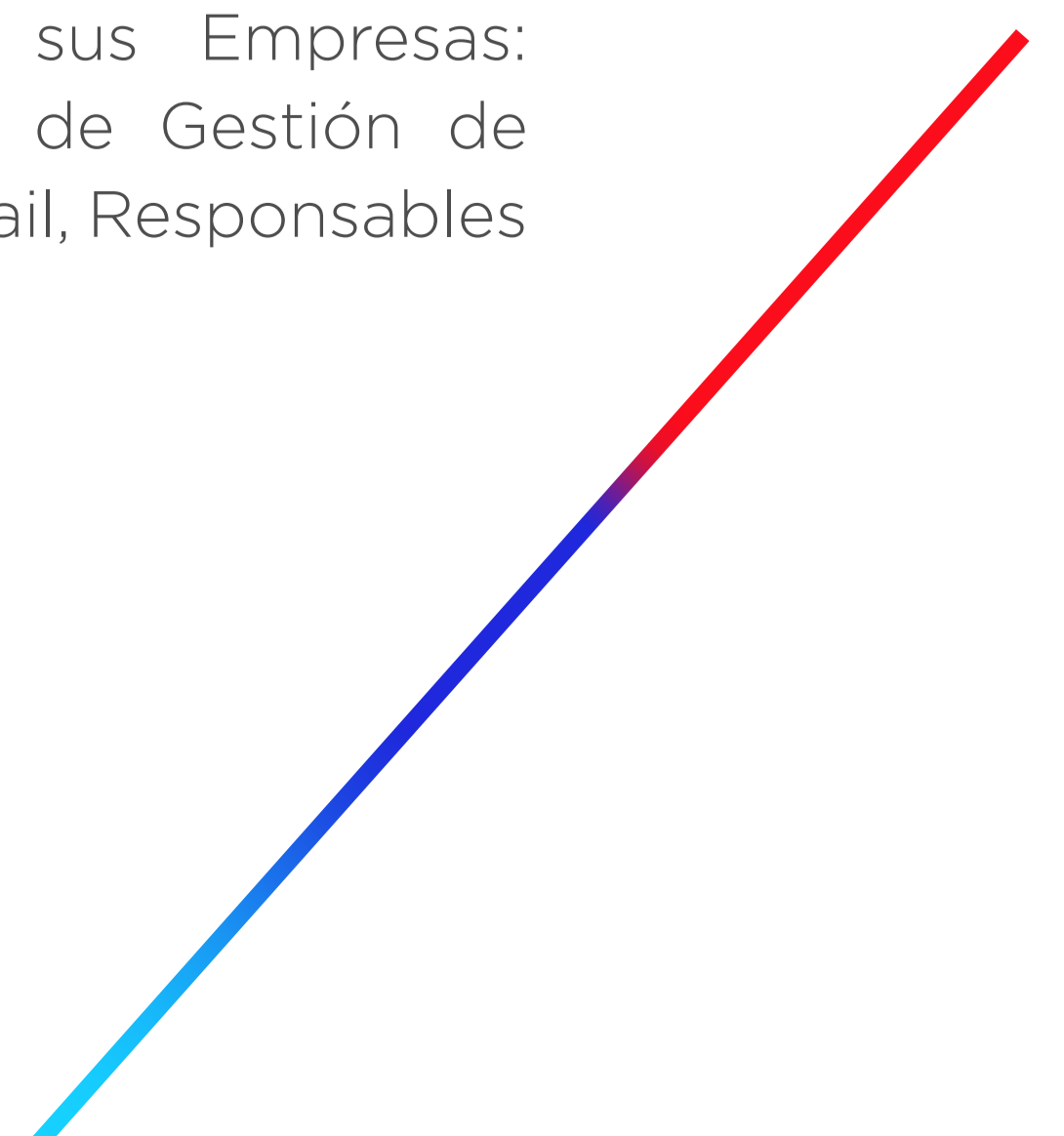
- El programa Nuevos Negocios: Modelo de Aceleración de Ventas permite a los participantes desarrollar y transformar el área comercial de su empresa con el objetivo de impulsar el crecimiento de los resultados.
- Los participantes tendrán la oportunidad de desarrollar su visión estratégica, actualizar las técnicas de gestión de equipos y poner al día las herramientas de gestión y tecnología contemplando los cambios y situaciones generados por el Covid 19.
- Asimismo, les permitirá compartir las experiencias con Colegas, Profesores y Gerentes de Empresas invitadas, respecto al Modelo Meta 360°:
  - El Cambio del Juego en los Negocios.
  - Transformación Digital en las Áreas Comerciales.
  - Omnicanalidad y Cliente Concéntrico. Creación y Optimización de Canales.
  - La IMPECABILIDAD del Modelo de Ejecución.
  - Coaching Comercial Efectivo, remoto y presencial. Cómo hacer para que las cosas sucedan.
  - Métricas de los Modelos Comerciales

## ¿Por qué asistir?

- Se creará un ambiente de aprendizaje muy práctico y dinámico donde los participantes conocerán diferentes experiencias y soluciones a temáticas diversas.
- Se trabajará con un enfoque simple, con ejemplos de Empresas locales y contemplando la situación de Perú y la región.
- Luego del programa, cada participante se llevará ideas concretas para implementar en sus empresas y lograr una mejora de resultados.

## Dirigido a

El programa fue pensado y diseñado, en conjunto, entre Directores y Profesores de Escuelas de Negocios Internacionales, referentes de Empresas Líderes de la Región, con el fin de brindar herramientas a los Gerentes, Jefes y Dueños que asumen responsabilidades y quieren Mejorar la Gestión Comercial de sus Empresas: Responsables Comerciales, Responsables de Ventas, Responsables de Gestión de Clientes, Responsables de Operaciones y Canales, Responsables de Retail, Responsables de Desarrollo de Negocio, y Dueños y Gerentes de Pymes.



# Nuevos Negocios: Modelo de Aceleración de Ventas

→ Santiago Titievsky → Pablo Lucena

## Información General

### Fechas

#### Sesión 1

Martes 03 de mayo, 2022

#### Sesión 2

Martes 10 de mayo, 2022

#### Sesión 3

Martes 17 de mayo, 2022

#### Sesión 4

Martes 24 de mayo, 2022

#### Sesión 5

Martes 31 de mayo, 2022

### Horarios

Hora: 07:00 PM - 09:00 PM (hora Perú)

### Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú.



### Inversión\*

Regular

S/ 1,400.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,120.00

\* Valor de inscripción por persona.  
Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

#### NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 5 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



100% práctico



100% online



Docentes en vivo



10 horas  
de capacitación



Sesión de preguntas  
& respuestas