



PROGRAMA ENFOCADO

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

ZONA NORTE





LLEVA A TU EQUIPO DE VENTAS A **METAS MÁS ALTAS**

Dirigir a tu equipo de ventas hacia resultados excelentes requiere más que simplemente ofrecer incentivos y gratificaciones tradicionales.

Fortalece el desempeño explorando estructuras, métodos y sistemas de gestión que buscan mejorar el compromiso, la motivación y la productividad de tu fuerza de ventas.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA



Aumenta **la eficiencia y el rendimiento** de tu fuerza de ventas explorando diversas estructuras, métodos y sistemas de gestión.



Mejora tu capacidad para definir planes de ventas ambiciosos, pero realistas y alcanzables.



Examina **estrategias para motivar a tu equipo**, incluidos sistemas de incentivos efectivos.



Identifica **áreas de mejora**.



Profesor:
Julián Villanueva

Director académico del programa de Dirección estratégica de ventas del IESE Business School.

Profesor de Dirección Comercial.

Ph.D. in Management (Marketing), Universidad de California, Los Ángeles.

MBA, IESE, Universidad de Navarra.



PERFIL DEL PARTICIPANTE

Este programa está diseñado para CEOs, directores generales, directores de ventas y directores de marketing que buscan nuevos conocimientos para potenciar el rendimiento de su equipo de ventas.

En un foro de aprendizaje dinámico, adquirirás nuevas herramientas y perspectivas para optimizar el proceso de venta y aumentar la eficacia organizativa.



CONTENIDO DEL PROGRAMA

Mejores (y peores) prácticas en la gestión de tu red de ventas

Examina los errores más comunes. Realiza un autodiagnóstico y reflexiona sobre tu estilo de gestión para obtener conclusiones claras.

La organización del equipo de ventas

Analiza el dimensionamiento y asignación de tu equipo, así como las ventajas y desventajas de diferentes estructuras y su relación con roles específicos.

Supervisión y evaluación de tu equipo de ventas

Evalúa las funciones y el rol del director de ventas y obtén recomendaciones prácticas para mejorar la supervisión de tu equipo.

Compensación y motivación de tu equipo

Evalúa los elementos principales de los esquemas de compensación, debate los pros y contras de diversos sistemas de compensación y discute herramientas motivacionales más allá de consideraciones económicas.

El proceso de venta

Explora la importancia de un diseño metódico y monitorización de las distintas fases del proceso de ventas, incluidas situaciones complejas como cuentas grandes, ciclos de ventas prolongados y ambigüedad en cuanto a los tomadores de decisiones. Examina los beneficios de un enfoque consultivo y estrategias para mejorar la conversión de ventas.

Ventas y digitalización

Analiza el impacto de la revolución digital en el proceso de ventas global, incluido el poder del consumidor informado, y las herramientas y servicios de CRM destinados a aumentar la efectividad organizativa.

METODOLOGÍA

Aplicaremos una variedad de metodologías dinámicas e interactivas combinadas estratégicamente para fomentar un aprendizaje óptimo, que permitirá al directivo abstraerse de su realidad cotidiana y profundizar en conocimientos, análisis y retos a través de conferencias, ejercicios y simulaciones.

Trabajaremos con el método del caso, que presenta una situación empresarial real para que el directivo la analice de forma individual, discuta en equipo y tome las decisiones adecuadas para alcanzar el éxito.

Para un buen aprovechamiento del programa, es imprescindible el estudio previo del material académico que se facilitará dos semanas antes del inicio.

Fechas

27, 28 y 29 de octubre de 2025

Horario aproximado

De 09:00 a.m a 07:00 p.m.

Inversión

Tarifa general: 3.800 €

Tarifa Alumni: 3.420 €

Incluido material de trabajo y almuerzos durante el programa. Se requiere la preparación de material de estudio previo que se facilitará dos semanas antes del inicio del programa.

Es imprescindible el pago de la cuota para el acceso a dicho material. Consulta la política de cancelación en la web.



Contacto Barna Management School - Zona Norte

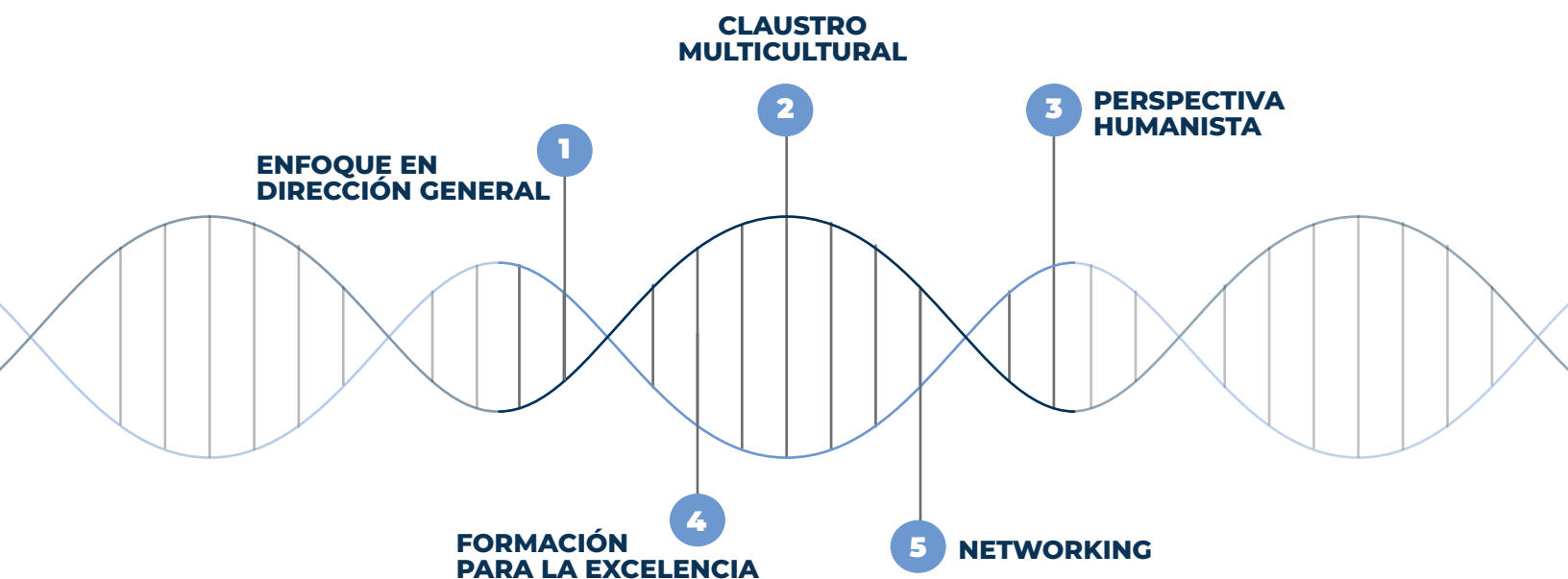
Mary Gaby Olivo | mary.olivo@barna.edu.do | (829) 598-2757

Paola Cruz | paola.cruz@barna.edu.do | (829) 713-3058

5 RAZONES: ¿POR QUÉ ELEGIR A BARNAMANAGEMENT SCHOOL?

Nos hemos consolidado como la principal escuela de dirección en la región del Caribe, con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos.

Estamos sustentados en cinco pilares que definen nuestro ADN:



Dirige
con propósito.

Conecta
con visión.

Transforma
con pasión.



www.barna.edu.do
info@barna.edu.do



Parque Industrial Eduardo León Jimenes,
Ave. 27 de febrero, Santiago de los Caballeros.