

Management 3.0 para la Dirección de Ventas

Formació continua



Modalitat
Semi-presencial



Del 21/11/2019
al 17/12/2019



20 hores



PDF
Curs



Informació de
Matrícula



495€



Disculpeu, aquest contingut està disponible només en castellà. Pendent traducció al valencià

PRESENTACIÓN

Si llevas la Dirección de Ventas o Recursos Humanos de una empresa, eres responsable de gestionar tu propio negocio o bien miembro de un equipo comercial, te habrás planteado muchas veces como incrementar las VENTAS de TU ORGANIZACIÓN a la vez que potenciar su POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO.

Te invitamos a descubrirs cómo hacerlo con un enfoque absolutamente práctico, novedoso y totalmente personalizado con el que desarrollarás una visión integral y estratégica de la empresa, que facilite ESCENARIOS DE ALTO VALOR AÑADIDO PARA TUS CLIENTES en cada uno de sus entornos habituales de mercado.

A QUIEN VA DIRIGIDO

- Gerentes de Empresas, Dirección Comercial, Responsables de RRHH, Responsables de Equipos de Ventas, Vendedores Profesionales.

DATOS GENERALES

Duración: 22 horas

Modalidad: presencial

Fechas: 21 y 28 de noviembre y 5, 12 y 17 de diciembre de 2019

Horario: 5 sesiones grupales de 16 a 20h. y 2 Individuales .

Teléfono de Contacto: 964 38 72 09/22

Lugar: FUE-UJI. Edificio Consejo Social. Campus Riu Sec. Universitat Jaume I. Castellón_([ver mapa](#)).

OBJETIVOS

Potencia los recursos personales.

Durante el desarrollo del programa podrás responder cuatro cuestionarios para concerte mejor, así conocerás cual es tu punto de partida y como tus hábitos diarios te acercan o alejan de la situación que realmente buscas y quieres, para ello:

- Conocerás tus competencias profesionales.
- Conocerás tu perfil de trabajo de equipo.
- Conocerás tu perfil de liderazgo.
- Conocerás tus modelos mentales y el impacto que tiene en los resultados que consigues a diario.

Descubre qué se os da bien.

En este punto del programa, mediante un potente cuestionario de funcionamiento interno, analizarás la sitaución real de tu organización y como puedes acompañarla hacia escenarios de alto rendimiento e impacto, para ello:

- Analizarás todos los puntos de mejora de tu organización.
- Construirás los criterios de actuación convenientes.
- Conocerás la mejor forma de llevarlo a cabo.

METODOLOGÍA

PERFIL DE COMPETENCIAS. SESIÓN INDIVIDUAL PRIMERA.

Gracias a la respuesta de un potente y dinámico cuestionario online recibirás un informe personalizado. Conocerás así qué se te da bien y qué podrías mejorar para influir de forma positiva en tu progreso, el de tu organización y su mercado.

MÓDULO PRIMERO: ORGANIZACIÓN. (Sesión Grupal de 4 Horas).

Aprenderás a diagnosticar situaciones organizacionales y cómo abordar estrategias que estimulen la visión compartida. Además, mediante un cuestionario de análisis organizacional analizarás cuál es la situación de partida y como definir la mejor estrategia con la que activar su posicionamiento natural en el mercado.

MÓDULO SEGUNDO: EQUIPOS. (Sesión Grupal de 4 Horas).

Aprenderás a crear escenarios de trabajo en equipo que potencien el aprendizaje permanente. Además, mediante un cuestionario de perfil de relaciones, conocerás tus habilidades para entablar relaciones con los demás y la mejor forma de aprovecharla en tu contexto diario de trabajo.

MÓDULO TERCERO: (Sesión Grupal de 4 Horas).

En esta sesión aprenderás a diseñar estrategias nuevas de relación con los clientes centradas en la creación de valor añadido. Además construirás tu propio mapa de valor con el que favorecer vuestro posicionamiento en el mercado.

MÓDULO CUARTO: (Sesión Grupal de 4 Horas).

Aprenderás a liderar y acompañar a las personas hacia el máximo compromiso creando escenarios de capacitación constante. Además, mediante un cuestionario de liderazgo, conocerás cual es tu estilo para acompañar a las personas hacia el rendimiento y el mejor modo de activar su implicación.

MÓDULO QUINTO: INTELIGENCIA EMOCIONAL. (Sesión Grupal de 4 Horas).

Aprenderás a conocer los estados mentales de una persona, equipo u organización y cómo transformar sus bloqueos en proactividad y motivación de logro. Además, mediante un cuestionario de perfil emocional, conocerás cómo manejas tus emociones y como potenciar tu propio desarrollo personal para hacerlo después con el prójimo.

PLAN DE ACCIÓN. SESIÓN PERSONAL SEGUNDA.

Desarrollarás un plan de acción completamente personalizado con el que abordar tu situación actual con el mayor impacto. Cuando a hayas llegado a este punto, contarás con la preparación necesaria para iniciar la transformación de tu organización y su posicionamiento en el mercado.

PROGRAMA

MÓDULO PRIMERO. VISIÓN 360°.

A través de un seguimiento personal y con metodologías de trabajo personal muy variadas, explorarás tus motivaciones más profundas. Gracias a todas ellas, aprenderás nuevas habilidades y estrategias con las que facilitar el levantamiento de una Organización inteligente orientada al mercado.

Conoce las 7 Claves con las que mejorar la satisfacción y el rendimiento de todas las personas que componen tu organización.

Clave 1ª. Analiza Tu Organización. Utiliza la perspectiva de sistemas.

Clave 2ª. Estimula Tu Liderazgo. Aprende a liderar tu organización inyectando ilusión y sentido.

Clave 3ª. Comienza a Definir lo que Buscas. Facilita la visión compartida.

Clave 4ª. Genera Participación. Potencia el trabajo en equipo.

Clave 5ª. Activa el Talento Colectivo. Crea espacios de alto rendimiento.

Clave 6ª. Fomenta el Cambio que Buscas. Optimiza el funcionamiento colectivo.

Clave 7ª. Pónte en marcha. Genera diálogos positivos.

MÓDULO SEGUNDO. EQUIPOS QUE APRENDEN.

A través de un seguimiento personal y con metodologías de trabajo personal muy variadas, potenciarás nuevas capacidades para la dirección y gestión comercial de un grupo de personas.

Conoce las 7 Claves con las que optimizar el rendimiento y la satisfacción en el trabajo con tus equipos.

Clave 1ª. Confía. Genera modelos de trabajo en equipo.

Clave 2ª. Lidera. Conoce las claves del trabajo en equipo.

Clave 3ª. Motiva. Crea momentos de crecimiento mutuo.

Clave 4ª. Gestiona. Activa el aprendizaje constante.

Clave 5ª. Potencia. Facilita interacciones con limpieza.

Clave 6ª. Involucra. Potencia la capacidad innovadora.

Clave 7ª. Optimiza. Aprende a optimizar recursos.

MÓDULO TERCERO. VENTAS 3.0.

Por medio de sesiones completamente interactivas, aprenderás habilidades para la venta por posicionamiento mediante la gestión de valor comercial.

Conoce las 7 Claves con las que optimizar el rendimiento y la satisfacción en el trabajo con tus equipos.

Clave 1ª. Posiciona. Descubre qué es lo que os hace fuertes.

Clave 2ª. Diseña. Conoce las fases de una buena venta.

Clave 3ª. Pregunta. Construye preguntas de alto impacto.

Clave 4ª. Sondea. Aprende a detectar necesidades clave.

Clave 5ª. Escucha. Activa el diálogo centrado en valor.

Clave 6ª. Plantea. Construye escenarios alentadores.

Clave 7ª. Acompaña. Potencia el compromiso mutuo.

MÓDULO CUARTO. COACHING EJECUTIVO.

A través de un seguimiento personal y con metodologías de trabajo personal muy variadas, explorarás tus motivaciones más profundas. Además aprenderás nuevas habilidades y estrategias con las que abordar la **mejora del rendimiento profesional de tu plantilla de trabajo** en sus diferentes escenarios de ventas y atención al cliente.

Conoce las **7 Claves** con las que potenciar el talento profesional de las personas con las que trabajas.

Clave 1ª. Apasionáte. Rumbo a tu crecimiento profesional.

Clave 2ª. Conócete. Aprende a escuchar y escucharte.

Clave 3ª. Analízate. Facilita la creación de empatía.

Clave 4ª. Reinvéntate. Crea momentos de crecimiento continuo.

Clave 5ª. Enrédate. Realiza diálogos constructivos.

Clave 6ª. Actívate. Levanta y construye objetivos.

Clave 7ª. Comunícate. Respeta todas las fases de comunicación.

MÓDULO QUINTO. INTELIGENCIA EMOCIONAL.

A través de un seguimiento personal y con metodologías de trabajo personal muy variadas, explorarás tus motivaciones más profundas. Además, aprenderás nuevas habilidades y estrategias con las que **acompañar a las personas en la definición de sus auténticos objetivos de progreso**.

Conoce las **7 Claves** con las que activar a las personas bajo situaciones de presión y escasez de recursos materiales, situacionales o de tiempo.

Clave 1ª. Motívate. Conecta con tu motivación interna.

Clave 2ª. Explórate. Diseña objetivos vitales con sentido.

Clave 3ª. Poténciate. Construye aquello que realmente quieres ser.

Clave 4ª. Desarróllate. Activa una visión que trasciende.

Clave 5ª. Descúbrete. Refuerza la dinámica de tus áreas personales.

Clave 6ª. Actívate. Explora y diseña tus objetivos.

Clave 7ª. Optimízate. Aprovecha aquello que la vida te presenta.

DOCENTES

Antonio Beltrán Pueyo



Antonio Beltrán Pueyo, Licenciado en Derecho por la Universidad Privada de Navarra, Graduado en Psicología del Trabajo y de las Organizaciones por la UNED, Terapeuta Gestalt por el ITG de Valencia, Facilitador Sistémico por el Centro Kine de Barcelona, es profesor en el MBA de FUE-UJI y en programas de grado y postgrado en ESIC MARKETING & BUSINESS SCHOOL en materia de Desarrollo Organizacional, Management e Innovación en la Gestión de Recursos Humanos.

Con 30 años de experiencia profesional ha trabajado para marcas nacionales e internacionales tales como Transportes Azkar, UPS, Integra2 y Nacex y llegó a situar a sus empresas familiares entre las 100 primeras de la comunidad valenciana. Hasta el momento ha asesorado a cientos de profesionales, entidades y organizaciones empresariales tanto para la gestión del talento y la mejora del rendimiento organizativo, como en aspectos relacionados con la creación de valor y la orientación a mercado.

Actualmente es director de una empresa de energía solar y director de Olos Consejeros, Consultora especializada en Desarrollo Humano, Profesional y Organizativo desde el año 2004, en la que trabaja tanto para entidades privadas como públicas, así como para entidades del tercer sector, instituciones públicas y centros educativos tanto nacionales como extranjeros.

Coach certificado por AECOP, es escritor de varios libros de psicología para Editorial Zenith, Planeta de Libros, Socio con Pilar Gómez-Acebo y Partner de Master Management Internacional. Participa además en los programas de radio “Ser Feliz” en Cadena Ser Castellón y “El Salero” en Radio Internacional y Cooltura FM.

María Jesús Muñoz Torres



Doctora Ingeniero Agrónomo (1989, Universitat Politècnica de Valencia).
Doctora Ingeniera Agrónomo, Especialidad Economía (1994, Universitat Politècnica de Valencia). Becaria FPI (1990-1992, Departamento de Economía Sociología y Política Agraria UPV).

Desde 1992 es profesora en el área de Finanzas y desde 1994 Titular de Universidad del Departamento de Finanzas y Contabilidad de la Universitat Jaume I de Castellón.

Desde 1996 Analista Financiero por el Instituto Español de Analistas Financieros. Desde 2012, Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad en la Universitat Jaume I.

Es profesora permanente de másteres y cursos de especialización, entre los cuales se destaca la dirección del máster oficial interuniversitario UJI-UNED “Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa” y los relacionados con sus temas de investigación como el Máster Internacional en Estudios para la Paz y el Desarrollo en el Modulo de Globalización y Desarrollo Económico, organizado por la Universitat Jaume I, Curso de Postgrado Contabilidad Finanzas y Fiscalidad: Formación y Practica Avanzada, organizado por la UJI, Gestión Financiera de Entidades sin Ánimo de Lucro organizado por EsF-UJI, el curso de especialización en Responsabilidad Social corporativa impartido por la UNED, el Curso de Asesor Financiero Europeo – EFPA ofrecido por la Universitat Jaume I o el curso de especialización on-line para oficiales de crédito de microfinancieras organizado por la UNED y BBVA.

PROCEDIMIENTO DE MATRÍCULA

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

495 €

Pago de la matrícula

- 1. Transferencia bancaria o ingreso en el N° de cuenta: ES64-2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)
- 2. Pago con Tarjeta en la Fundación Universitat Jaume I-Empresa

DOCUMENTACIÓN QUE HAY QUE APORTAR PARA LA MATRICULA

- 1 Fotocopia del título académico
- 1 fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte)
- Justificante bancario o justificante TPV del pago.

Patrons FUE-UJI
empreses i entitats





Posa't en contacte amb nosaltres
t'ajudem a trobar allò que necessites



Silvia Membrilla

Telèfon: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Telèfon: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Telèfon: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.
Edif. Escola de Doctorat i Consell Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España



Accessos

[Home](#)
[Informació institucional](#)
[R & D & I](#)
[Formació](#)
[Jornades](#)
[Pràctiques](#)
[Beques per a titulats](#)
[EuroFUE-UJI](#)

Més visitats

[Cursos FUE-UJI](#)
[Ofertes de Pràctiques](#)
[Ofertes de Beques per a](#)
[Titulats](#)
[Projectes EuroFUE-UJI](#)
[Pròxims Congressos i](#)
[Jornades](#)

Altres webs de la FUE-UJI

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

Avís Legal

[Portal de transparència](#)