CCIT
CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE TEGUCIGALPA

Le invita al programa:

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Objetivo:

Comprender los elementos que integran una gestión estratégica de ventas, que le permita maximizar la productividad y rentabilidad de la empresa.

CONTENIDO TEMÁTICO:

- **Rol Estratégico de las ventas**
- **Liderazgo y dirección de ventas**
- **Estrategias de creación de valor**
- **Gestión de las relaciones con los clientes**
- **Asignación de metas**
- **Indicadores de gestión para un control de ventas**
- **Evaluación de la situación de la empresa y objetivos de ventas**
- **Plan esquema de incentivos**
- **Fidelización de la fuerza de ventas**
- **Estructura de la fuerza de ventas**
- **Plan estratégico de ventas**

Facilitador:
JORGE MANUEL ZELAYA FAJARDO

Fundador y Presidente Ejecutivo de Global Business Management Group (GBMG), Máster en Administración de Empresas-INCAE Business School (1997-1999).Ingeniero Civil-Universidad Nacional Autónoma de Honduras (1987-1994). Docente de Post-Grado. Cuenta con la Certificación Internacional en Liderazgo, Planificación Estratégica y Habilidades Gerenciales, con más de 25 de experiencia en puestos de alta gerencia en diferentes empresas e industrias como ser: Banca, Construcción, Bienes Raíces y Organizaciones Internacionales sin fines de lucro. Especialista en diferentes metodologías de enseñanza/aprendizaje. Ha impartido Seminarios Talleres en: Estados Unidos, Nicaragua, El Salvador, Panamá, Belice y Cuba.

18, 19, 25 y 26
Julio 2023
1:00 p.m. a 5:00 p.m.

Duración: 4 sesiones de 4 horas

Inversión:
General: L 3,500.00 + I.S.V.
Afiliado: L 3,000.00 + I.S.V.

Inversión Incluye
- 16 horas de formación
- Material Soporte
- Coffe break
- Certificado de participación

Modalidad: Presencial | **Lugar:** CCIT | **Regístrese:** https://bit.ly/3JLPb19

Para mayor información: diplomados@ccit.hn / 8905-9561