



Entrenamiento comercial
orientado a resultados



Mejoramos resultados > Superamos los límites

Consultoría • Investigación • Entrenamiento Comercial

Capacitamos. Entrenamos. Transferimos Capacidades. Certificamos.

ESAMA es **mucho más que una consultora dedicada a capacitar al personal** gerencial, comercial y de atención. Nuestro principal objetivo es **profesionalizar la gestión comercial**, desarrollando las competencias de los equipos comerciales para que incrementen los resultados que obtienen y mejoren su desempeño. Para tal fin desarrollamos innovadores programas formativos, diseñados en función del estudio de las mejores prácticas, investigaciones propias y las más novedosas actualizaciones conceptuales y didácticas. Dichos programas tienen el justo equilibrio entre lo teórico, lo conceptual y la práctica efectiva cotidiana.



Instructores Certificados

Nuestro staff de instructores y consultores, certificados y especializados en la implementación de las metodologías y programas de ESAMA, tiene amplia experiencia en el manejo de grupos comerciales y se encuentra en constante actualización y formación, en materia de nuevas técnicas y herramientas pedagógicas de entrenamiento efectivo. Además, tiene un amplio manejo de distintas problemáticas e industrias.

Fases de la Implementación

FASE 1| PREPARACIÓN

El momento previo en un proceso de entrenamiento comercial es una instancia clave, donde los asistentes deberán prepararse con anticipación. Para ello se entrega un pre work que permite brindar un marco conceptual para el proceso formativo.

FASE 2| FORMACIÓN

Nuestros programas de entrenamiento se adaptan a las necesidades específicas de cada proyecto y de cada organización. Dictamos los entrenamientos a través de distintas modalidades de capacitación, de acuerdo a cada requerimiento.

- Entrenamiento presencial in-company
- Capacitación vivencial (convenciones y outdoors)
- Escuelas de Desarrollo de Competencias
- E-learning
- Material audiovisual
- Train the trainer
- Workshops y clínicas de desarrollo de actitudes
- Modalidades mixtas

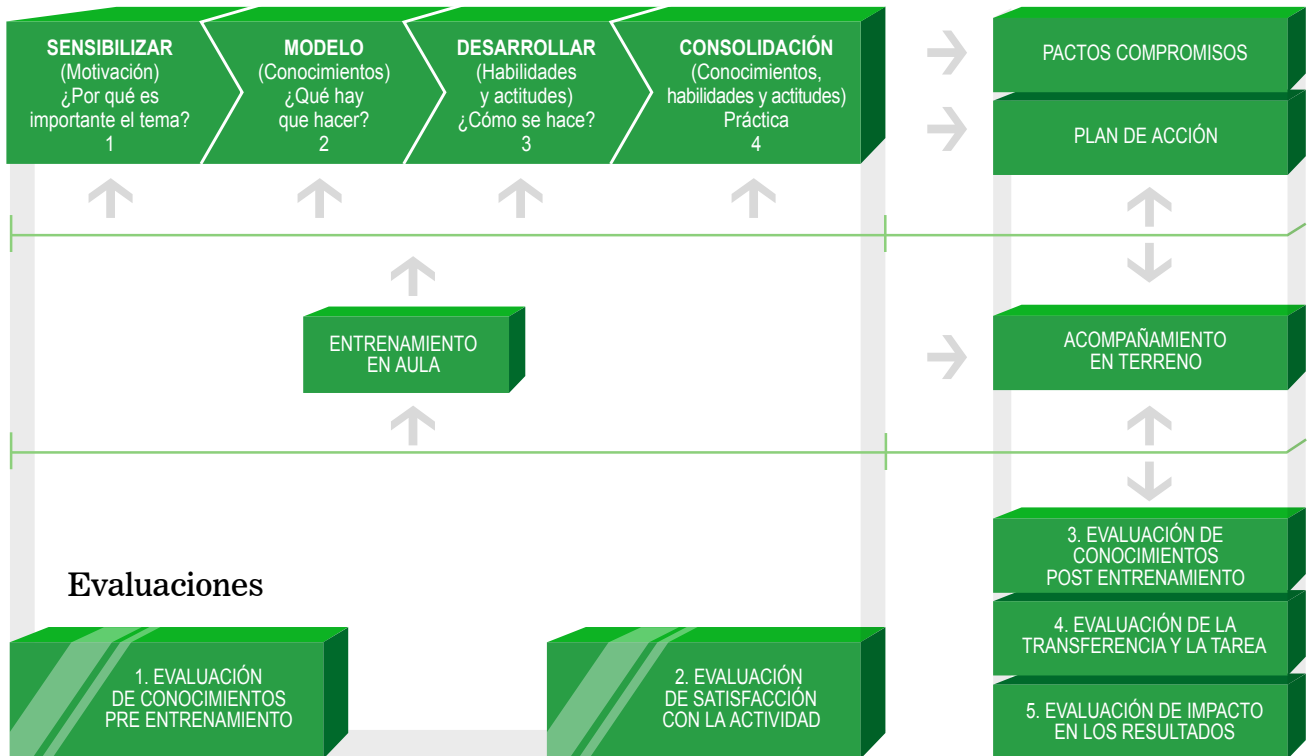
FASE 3| TRANSFERENCIA

Con posterioridad al entrenamiento, los asistentes deben hacer determinadas tareas con el fin de asimilar e internalizar lo aprendido. Deben llevarse adelante planes de acción para implementar en su actividad los conocimientos adquiridos, pactos compromisos de cambio con sus jefes o estudiar distintos materiales complementarios. También se realiza el acompañamiento en terreno, con nuestros consultores e instructores expertos, para agilizar la transferencia a la tarea.

➔ **Nuestros cursos formativos se dirigen a la alta gerencia, gerencia media con orientación comercial, ejecutivos de cuenta, personal de ventas, personal de atención y personal de soporte y áreas centrales. El objetivo de nuestros programas es ayudar a las empresas a ejecutar correctamente el plan comercial.**



Metodología de Entrenamiento



Partners



Consultora norteamericana, líder en brindar soluciones integrales para los procesos de gestión y cambio organizacional



Empresa norteamericana, líder en brindar soluciones que contribuyen al desarrollo profesional del talento humano. HRTOOLS identifica y representa a las mejores herramientas existentes en el mercado mundial, asociadas al desarrollo organizacional y tiene alianzas con:



Consultora líder en Latinoamérica en desarrollo de conferencias, capacitación y consultoría para la alta gerencia. Representa en América Latina a:



Capacitación Comercial



Nuestros cursos y talleres están diseñados para formar, en las distintas competencias comerciales, a la alta gerencia, gerencia media con orientación comercial,

ejecutivos de cuenta, personal de ventas, personal de atención, personal de soporte y áreas centrales.

	ALTA GERENCIA	GERENCIA MEDIA DE ORIENTACIÓN COMERCIAL	PERSONAL DE VENTAS Y EJECUTIVOS DE CUENTA	PERSONAL DE ATENCIÓN	ÁREAS DE SOPORTE
1		X	X	X	X
2	X	X			
3	X	X			
4	X	X			
5	X	X			
6	X	X			
7		X			
8	X				
9	X	X			
10			X	X	
11				X	X
12			X	X	
13	X	X	X	X	X
14	X	X	X	X	X
15		X	X	X	X
16	X	X	X		
17	X	X	X		
18	X	X	X	X	X
19		X	X	X	X
20	X	X			
21	X	X	X		
22		X	X	X	X
23			X	X	X
24			X	X	
25		X	X	X	
26		X	X		
27		X	X		
28		X	X		
29		X	X		
30			X	X	
31				X	X

Escuelas
de Desarrollo Comercial

↑
ESPECIALIZACIÓN
EN CONDUCCIÓN
Y COACHING
COMERCIAL

↑
ESPECIALIZACIÓN
EN GESTIÓN
COMERCIAL
EFECTIVA

↑
ESPECIALIZACIÓN
EN ATENCIÓN
AL CLIENTE