



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Aprender es evolucionar

Dirección de Equipos de Venta

*Conducir para que lleguen lejos.
Aun sin vos.*



DIPLOMADOS
EJECUTIVOS
INTERPRETAR · DECIDIR · CONDUCIR
ESCUELA DE EJECUTIVOS



PreMIUM
METODOLOGÍA · PREMIUM · INTENSIVA
ESCUELA DE EJECUTIVOS

LO QUE ESTE PROGRAMA TE DA



Ya tenés vendedores. Ahora vas a mejorar el
sistema

Porque, sin sistema:

El esfuerzo se dispersa.

El seguimiento se diluye.

El rendimiento no mejora.

Y todo vuelve a caer sobre vos.

Este programa te da un modo concreto de conducir,
evaluar y mejorar el trabajo del equipo.

Para que dejes de empujar personas y empieces a conducir resultados.

El objetivo no es que vendas más vos. **Es que tu equipo venda mejor sin vos.**



Tenés gente vendiendo. El problema es otro.

A veces tu equipo trabaja.
Pero no siempre rinde.
Y no siempre sabés por qué.

El problema no siempre es la actitud del equipo.

*Muchas veces es falta de conducción,
organización y método.*

- **El equipo trabaja, pero no rinde**
de manera consistente.
- **Cada vendedor hace lo suyo.**
No hay método ni criterio compartido.
- **El seguimiento es irregular.**
Lo que se define no siempre se cumple.
- **Los resultados dependen de uno o dos.**
El resto acompaña como puede.
- **Cuando corregís, aparece la tensión.**
Cuando no corregís, el problema se repite.

Cuando terminás este programa,
ya no conducís por empuje.
Conducís con método y criterio.

Sabés cómo armar un equipo comercial
que funcione con orden, no con presión.

Podés evaluar el desempeño individual
sin convertir cada corrección en conflicto.

Corregís en el momento justo,
con la intervención adecuada.

Diseñás un plan de ventas que tu equipo
puede ejecutar sin que todo vuelva a caer sobre vos.

Dejás de estar encima de cada uno.
Pasás a conducir un equipo que entiende
qué hacer, cómo hacerlo y qué resultado lograr.

Del empuje al sistema.

El recorrido que te lleva ahí:

MÓDULO I

Liderazgo, organización y conducción

Cómo diseñar una organización que funcione. Qué mueve realmente a las personas. Cómo construir autoridad sin destruir la predisposición del equipo. La diferencia entre obligar y convencer, y por qué una sola de las dos sostiene resultados en el tiempo.

MÓDULO II

Evaluación y mejora del desempeño

Cómo evaluar sin distorsionar. Cómo dar feedback sin que se convierta en conflicto. Cómo mejorar el rendimiento del individuo y del grupo con herramientas concretas: reunión de rectificación, feedback 360, cuadro de mando.

MÓDULO III

Planificación y plan de ventas

Cómo armar un plan de ventas que funcione como guía real, no como documento que nadie mira. Objetivos, cronograma, presupuesto y sistemas de remuneración. Termina con un proceso paso a paso para construir tu propio plan.

Tres módulos. Seis encuentros.

Un solo objetivo: que tu equipo comercial funcione mejor y produzca mejores resultados.

PreMIUM — PresencialONLINE

Seis encuentros en vivo · Martes y jueves · 18 a 20 hs (ARG) · Google Meet

Si no podés en algún encuentro, la clase te espera grabada.



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Cursás en vivo.

**Aprendés con personas que tienen gente a cargo,
resultados que asegurar y poco tiempo para perder.**

El programa es en vivo.

En cuanto te inscribís, ya empezaste.

Manual físico

Lo recibís en tu domicilio
antes de arrancar.

Videoclases grabadas

La clase queda ahí.
Sin perder continuidad.

Podcasts y láminas

Para estudiar, repasar
y aplicar.

IA entrenada

Con el contenido del
programa de punta a punta.

Evaluaciones por WhatsApp

Sin burocracia. En el
canal que ya usás.

PresencialONLINE · PreMIUM

Metodología de alta
intensidad y presencia real.

 PRESENCIALONLINE

Por qué la **Escuela de Ejecutivos**

Hace más de 25 años trabajamos con empresarios, emprendedores y responsables comerciales. Formamos personas que ya están en marcha, toman decisiones y necesitan mejores criterios para conducir.

Enseñamos gestión real

Trabajamos sobre lo que pasa en la realidad: equipos que no rinden, planes que no se cumplen y resultados que no aparecen.

Inteligencia Humana aplicada a la conducción.

No teorías ni frases lindas. Entender qué está pasando, decidir qué corregir y sostener mejoras que se vean en la calle.

No más discurso. Mejor conducción.

LO QUE NOS HACE DISTINTOS

Intercambio entre pares.

En cada encuentro compartís el espacio con personas que tienen gente a cargo, presión por resultados y problemas concretos para resolver. Ese contraste no lo reemplaza ningún video grabado.

Manual físico incluido.

Material propio de la Escuela para trabajar sobre situaciones reales. Una herramienta para usar antes, durante y después.

Este programa no es para quien quiere aprender a vender. Es para quien ya tiene gente vendiendo y necesita conducir ese equipo con método, criterio y dirección.



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Aprender es evolucionar

Si tenés gente a cargo y los resultados comerciales
no están donde deberían, no alcanza con exigir más.

Hace falta conducir mejor.

**El equipo no mejora solo.
Vos tampoco tenés que resolverlo solo.**

QUIERO INSCRIBIRME

QUIERO HABLAR CON UN ASESOR

www.escueladeejecutivos.org