



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Dirección de Equipos de Venta

DIPLOMA EJECUTIVO

Conducir para que lleguen lejos.
Aún sin vos.

LO QUE ESTE PROGRAMA TE DA

Ya tenés vendedores.

Ahora necesitás

sistema.

Porque, sin sistema:

- Cada uno hace lo suyo.
 - El seguimiento se diluye.
 - El rendimiento no mejora.
 - **Y todo vuelve a caer sobre vos.**
-

El objetivo no es que vendas más.

Es que tu equipo venda mejor
sin vos.

Para eso no alcanza la experiencia. Hace falta criterio.



PRESENCIAL **ONLINE**

Tenés gente vendiendo.

El problema es otro.

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

*El problema no siempre es la actitud del equipo.
Muchas veces es falta de conducción y método.*



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Cuando terminás este programa,

ya no conducís por empuje.

Conducís con método.

Tomás decisiones con criterio.

Armás un equipo que funciona
con orden, no con presión.

Evaluás sin convertir cada
corrección en conflicto.

Diseñás un plan que tu equipo
ejecuta sin depender de vos.

Dejás de empujar.
Pasás a conducir.

Del empuje al sistema.

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.
Obligar o convencer: solo una 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.

Herramientas concretas: reunión de
rectificación, feedback 360,
cuadro de mando.

MÓDULO III

Planificación y plan de ventas

Cómo armar un plan que funcione como guía real, no como documento que nadie mira.

Objetivos, cronograma, presupuesto y sistemas de remuneración.

Proceso paso a paso para construir tu propio plan.

Tres módulos. Seis encuentros.

Un solo objetivo: que tu equipo funcione mejor.

PreMIUM — PresencialONLINE

Seis encuentros en vivo.

Martes y jueves · 18 a 20 hs (ARG)

Si no podés, la clase te espera grabada.

Cursás en vivo.

**Aprendés con personas que tienen
gente a cargo y poco tiempo.
Acá no aprendés respuestas.
Desarrollás criterio para encontrarlas.**

***En cuanto te inscribís,
ya empezaste.***





ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Por qué la Escuela de Ejecutivos

Más de 25 años formando empresarios,
ejecutivos y responsables comerciales.

Enseñamos gestión real.

No teorías. Lo que pasa en la realidad:
equipos que no rinden, planes que no se cumplen.

Formamos criterio.

No herramientas que resuelven.
Juicio para decidir cuando nada resuelve solo.

No es para quien quiere aprender a vender.

Es para quien ya tiene gente vendiendo

y necesita conducir con método y dirección.



ESCUELA DE
EJECUTIVOS

Si tenés gente a cargo y los resultados
no están donde deberían,

No alcanza con exigir más.

Hace falta conducir mejor.

*Tu equipo no necesita más presión.
Necesita un conductor con criterio.*

QUIERO INSCRIBIRME

QUIERO HABLAR CON UN ASESOR