

¡Última
EDICIÓN
2009!

2 Jornadas
de Intensivas
Liderazgo
Implementar la estrategia comercial
Comercial

Madrid: Jueves 19 de Noviembre y Viernes 20 de Noviembre
Barcelona: Lunes 23 y Martes 24 de Noviembre

2 Jornadas intensivas de Liderazgo

Implementar su estrategia comercial en tiempos de crisis

El jueves 19 y el viernes 20 de Noviembre, **Madrid**

El lunes 23 y el martes 24 de Noviembre, **Barcelona**

La capacidad para ejecutar la estrategia comercial decidida es en sí una ventaja competitiva determinante.

La capacidad para reformularla, comunicarla y federar a los equipos comerciales en torno a un proyecto común es, mas que nunca, crítica.

Los puntos fuertes de este seminario

- Este seminario le da las claves para:
 - Formular su estrategia comercial en clave de liderazgo para compartirla con sus equipos
 - Establecer una dirección aún mas clara sobre el camino a seguir y asegurarse de que todos lo entienden y comparten
- Este seminario esta pensado para aportarle nuevas herramientas de influencia sobre las actitudes y percepciones de sus equipos
- Adapte su estilo de liderazgo según el tipo de estrategia comercial y su entorno sectorial
- Sitúese con respecto a las ultimas tendencias del mercado y los nuevos modelos

Este seminario es para usted si:

- Lidera un equipo de ventas
- Lidera un proyecto de cambio en su empresa



Este seminario está animado por:

Francisco Romero Chantal

Socio Director de Anderna Consulting, filial española de la consultora europea Halifax.

Formación en la escuela de dirección de empresas Grupo ESSEC, Paris – Master en Administración y Dirección de Empresas M.B.A.

Comienza su trayectoria como Responsable Comercial, Jefe de Producto, Director de Grandes Cuentas y jefe de Mercado en el sector del Facility Management.

Ha asumido funciones de Director de Grandes Cuentas Estratégicas en el grupo Adecco España en combinación con responsabilidades internacionales como Best Practice Manager. Ha sido Director para el Sur de Europa de Management Centre Europe (MCE es la filial europea de la American Management Association), multinacional americana líder europeo en alineamiento estratégico y de desarrollo de ejecutivos.

Hoy en día, es Director de Anderna Consulting, filial española de la firma de consultoría internacional Halifax. Interviene de manera directa en el entrenamiento de los equipos de dirección y equipos comerciales de empresas como Ubisoft, Deloitte, Oliver Wyman (Mercer), Orga, SFR (Vodafone), Energizer...

9 participantes
máximo

OBJETIVOS

Sea el ejemplo a seguir

- Que estilo adoptar ?
- Como influenciar al equipo y federarlo entorno a su proyecto ?

Lidere la implementación

- Como asegurarse de que todos en su equipo hayan comprendido lo que significa esta estrategia en el día a día ?
- Management o liderazgo ?
- Controlar o responsabilizar ?

Establezca una dirección clara

- Reformule su estrategia en términos claros
- Que significa la estrategia decidida para cada miembro de su equipo ?

Sitúese frente a las ultimas tendencias del mercado

- Que debe saber sobre las ultimas y futuras tendencias inter sector ?
- Que se avecina en estos 18 próximos meses ?

Informaciones prácticas

■ ■ ■ Información adicional:
Por teléfono: 91 789 34 72

■ ■ ■ Modalidades de inscripción

Para su inscripción, basta con enviarnos el formulario adjunto

Por fax: 91 570 71 99

O por correo: Anderna Consulting, Paseo de la Castellana, 141 –
Planta 20, 28046 Madrid

O por email: isabel.nieves@anderna.es

Condiciones de participación

Condiciones de pago

-Inscripción:

Inversión para el seminario de dos días: 1490€ + 27€ por comida, sin IVA.

-A partir de la tercera persona inscrita en el mismo seminario para una misma empresa, se otorgará un descuento del 15%.

Horarios

9h-18h

Las comidas están incluidas en la prestación para poder asegurar el timing riguroso de las jornadas.

Lugar

Centro de Madrid y Barcelona (se comunicará la dirección por email)

Condiciones generales de venta

-El pago se efectúa en su totalidad al realizar la inscripción.

-Todos los precios indicados son sin IVA

-Los precios no incluyen los gastos de comidas que son opcionales

-Condiciones de anulación

-Entre 3 y 6 semanas antes del primer día de seminario, en caso de anulación de la inscripción o de las inscripciones, Anderna Consulting percibirá una indemnización de 25%.

-Menos de 3 semanas antes de la primera jornada del seminario, Anderna Consulting percibirá la totalidad de los gastos de inscripción en caso de anulación.

-Anderna Consulting se reserva el derecho de anular un seminario si el número de inscritos no permite un funcionamiento pedagógico adecuado suficiente para la satisfacción de los participantes.

-Anderna Consulting se reserva el derecho de modificar el lugar del seminario en Madrid Intra-muros para asegurar un nivel de confort óptimo al buen desarrollo de las sesiones.

Formulario de inscripción

2 jornadas intensivas de liderazgo comercial

Fechas:

La empresa

Razón social :

Dirección:

CIF:

Razón social para factura (si diferente de la anterior. Adjuntar autorización):
.....

CIF:

Persona responsable de las inscripciones

Don, Doña : Nombre.....

Apellidos:

Puesto:.....

Email:.....

Participantes

Nombre, apellidos, dirección de email

.....

.....

.....

.....

ANDERNA CONSULTING

Paseo de la Castellana, 141, planta 20, 28046 Madrid

91 789 34 72