

ACTUALIZACION DE LAS COMPETENCIAS DE LOS GERENTES DE VENTAS



BUSINESS FACTORY

GI 4 U
GLOBAL INSTITUTE
Industria Multidimensional

¿Será el azúcar lo que endulza el café?



Actualización de 120 competencias para los equipos de ventas

Dirigido a:

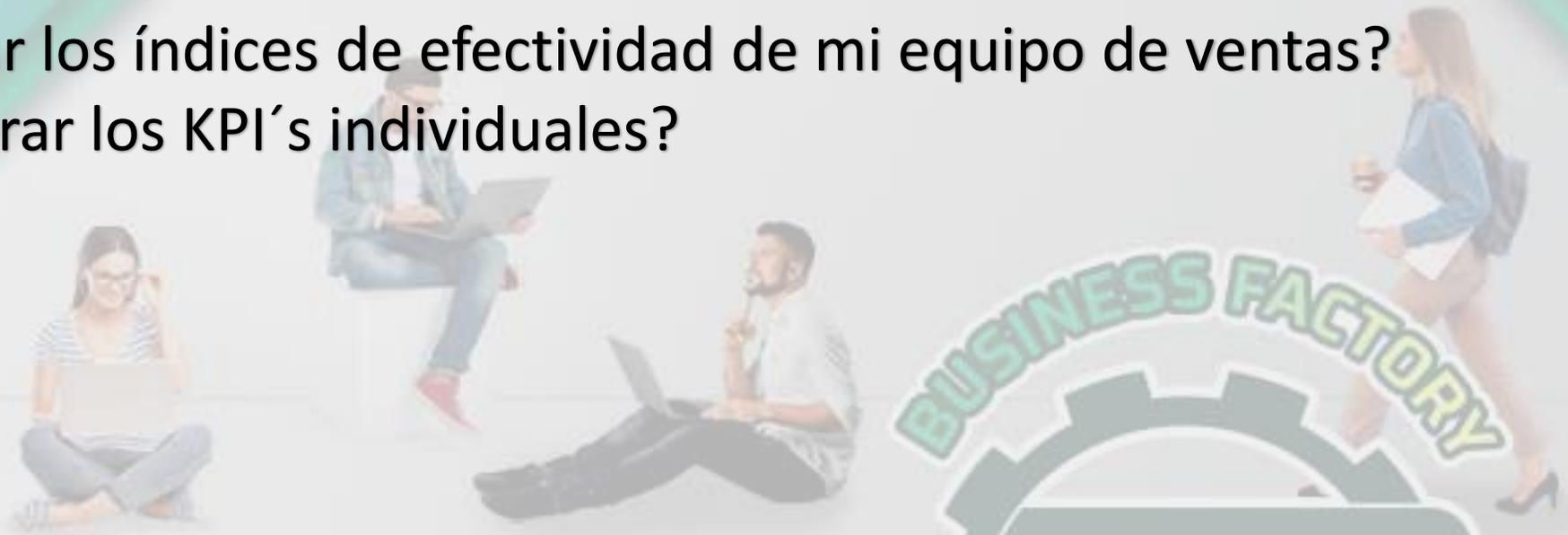
1. **Directores Generales** y sus respectivos **equipos** del área comercial.
2. **Directores Comerciales** y sus respectivos **equipos** del área comercial
3. **Gerentes de Ventas** y sus respectivos **equipos** de vendedores
4. **Coordinadores de Ventas** y sus respectivos **equipos** de vendedores



Actualización de 120 competencias para los equipos de ventas

Responde a las preguntas:

1. ¿Cómo elevar los índices de efectividad de mi equipo de ventas?
2. ¿Cómo mejorar los KPI's individuales?



BUSINESS FACTORY

GI 4 U
GLOBAL INSTITUTE
Iniciativa Multidimensional

Actualización de 120 competencias para los equipos de ventas

FORMACIÓN INDIVIDUAL

Cada participante, aprenderá y/o refinará una o más competencias

Actualización de competencias

Desarrollar aquellas competencias que considere esenciales

Convertir las debilidades en fortalezas

Elevar los índices de efectividad en el plano individual

Poder elevar los índices de efectividad de los integrantes de su equipo

Actualización de 120 competencias para los equipos de ventas

FORMACIÓN A NIVEL EQUIPO DE VENTAS

Cada participante, aprenderá y/o refinará una o más competencias
Desarrollarán aquellas competencias que consideren esenciales
Elevarán entre todos los índices de efectividad del grupo
Fortalecerán el sentimiento de pertenencia

Generarán un Manual actualizado y enfocado al DEBER SER
Agregarán valor al entregar el Manual de Competencias al Director

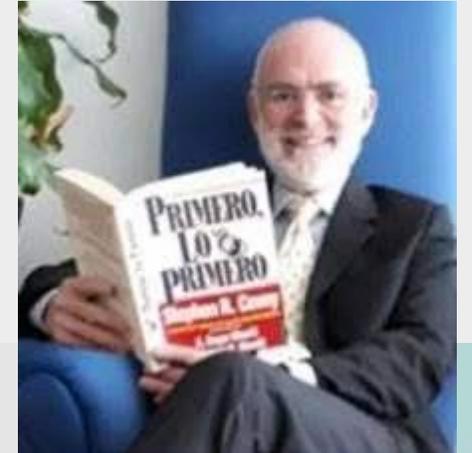
Formación:

Egresado de la UNAM Licenciatura LAE
Maestría en el ESADE MBA
Diplomados en GK Institute Management

Desarrollo Profesional:

Catedrático: UNAM, UIA, UIC, UDEM, ITESM, EBC
Gerente de RH: Sheramex Banamex, Grupo Orión

Luis Lamas Maupomé



Empresas que he creado:

DIDESA Dinamismo y Desarrollo de empresas
CAPSE Consultores en Administración de Personal
EDUCONSULTORES Consultores en Educación

HE AGREGADO VALOR EN CORPORATIVOS:

CEMEX, PEPSICO, ORION, ITESM, PULSAR, REFORMA, EL NORTE, DICO,
NAFIN, VITRO, SENDA EXPRESS, UNIMIN, Etc.

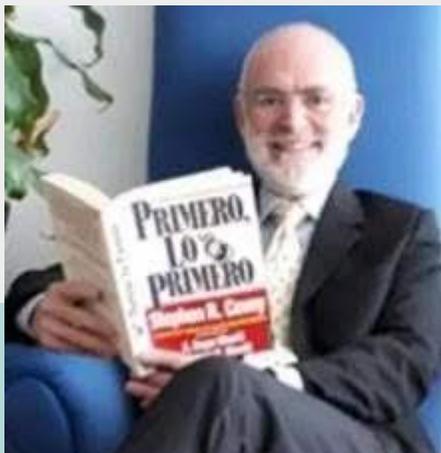
LIBROS QUE HE ESCRITO:

Liderazgo basado en la acción, ABC para capacitadores, ABC para incrementar ventas, ABC para generar Lead's, ABC para vendedores consultivos, ABC para lograr una relación de pareja estable, A la caza de un empleo.

BUSINESS FACTORY

GI4U
GLOBAL INSTITUTE
Instituto de Educación Multidimensional

Luis Lamas Maupomé



PERSONAS QUE ADMIRO:

Bill Gates y Paul Allen (Microsoft),
Steve Jobs y Steve Wozniak (Apple),
Larry Page y Sergei Brin (Google),
Elon Musk y Max Hodak (Tesla y Space X),
Jeff Bezos y Mackenzie Scott (Amazon),
Mark Zuckerberg y Eduardo Saverin (Facebook),
Reid Hoffman y Allen Blue (LinkedIn)
Iván Misner (BNI)
Peter Thiers (PayPal)
Martha Alles (Gestión por competencias)

Maestros que me sirvieron de Modelo:

José A. Fernández Arenas	Director FCyA
Carlos Varela Cota	Mercadotecnia
Mario Haddad	Comunicación

Jefes que me guiaron profesionalmente:

NEI VILLAMIL Y RUIZ	Director de la UIA
VICTOR NOGUEZ CISNEROS	Director QB Consulting

Coaches:

Luis Lamas Morales	Mi Padre QEPD
Ma. Antonieta Lamas Morales	Mi Tía QEPD
Raúl Delgado Lamas	Mi primo

BUSINESS FACTORY

GI 4 U
GLOBAL INSTITUTE
Instituto de Educación Multidimensional

Libros sobre gestión por competencias



Libros que me han dejado “huella”

Más allá del arte de cerrar una venta
James W. Pickens EDAMEX

¿Cómo tener éxito en las ventas?
Robert Heller Biblioteca esencial del ejecutivo

Cultive sus ventas
Alan Vergel Empresa activa

Las siete bio-rutas para la salud, el bienestar y la longevidad
José Represas Pérez Secretaría de la Salud

Intuiciones Ganadoras
Al Ries y Jack Trout Mc Graw Hill

El zen de la venta
Stan Adler Empresa y Desarrollo Personal

Éxito en los negocios sin matarse en el intento
Robert J. Kriegel, Ph. D. EDITORIAL NORMA

Posicionamiento
Al Ries y Jack Trout Mc Graw Hill

Cápsulas de Ackoff
Russell L. Ackoff LIMUSA

La maquinaria de las ventas
Comprometa a toda su empresa a vender
Diane Sánchez Stephen E. Herman

TAREA 1

COMPARTIR TU BIOGRAFÍA

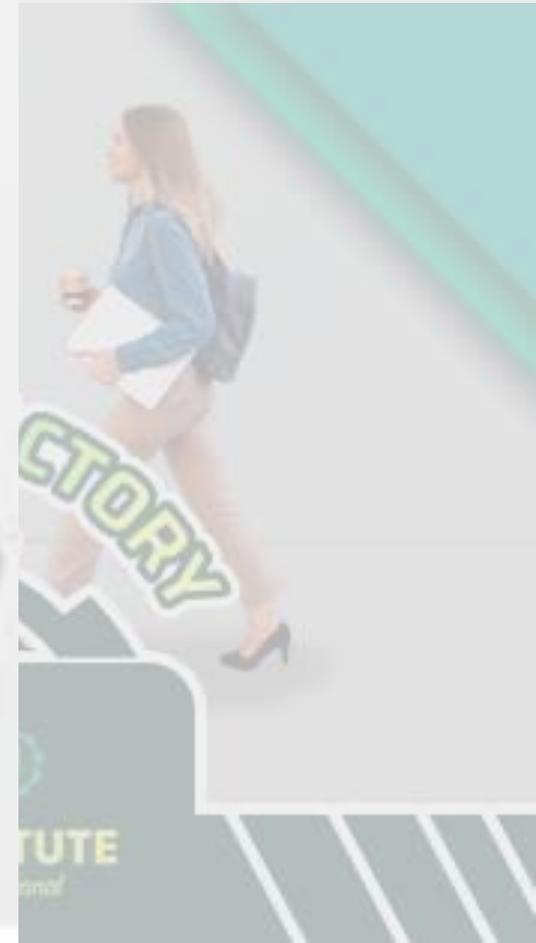


¿QUIÉN ERES TÚ?

Visión al pasado



Competencia



Competente



Competencias organizacionales



Competencias organizacionales

Nivel gerencial



Competencias organizacionales

TRANSVERSALES



**INTELIGENCIA
EMOCIONAL**



**GESTIÓN
DEL TIEMPO**



ASERTIVIDAD



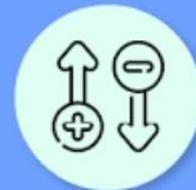
**PERTENENCIA
AL EQUIPO**



CREATIVIDAD



INICIATIVA

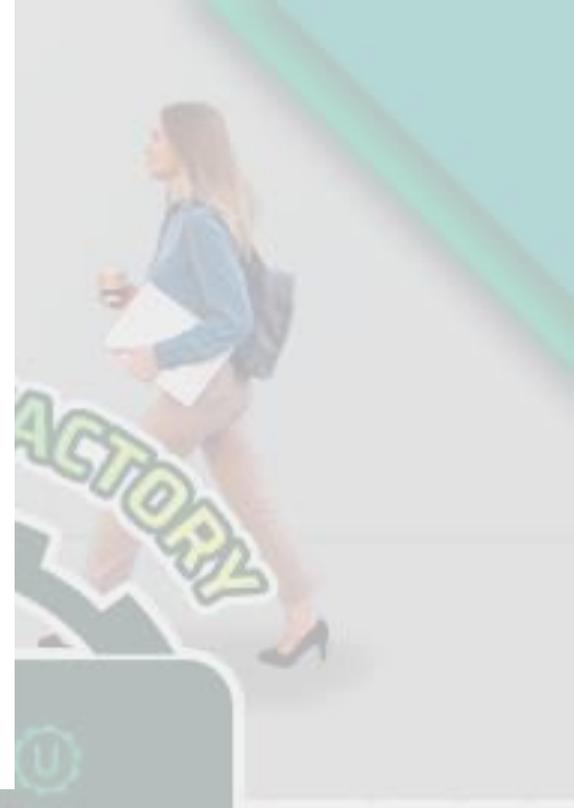


POSITIVIDAD



FACTORY

Visión al presente



Visión al presente

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

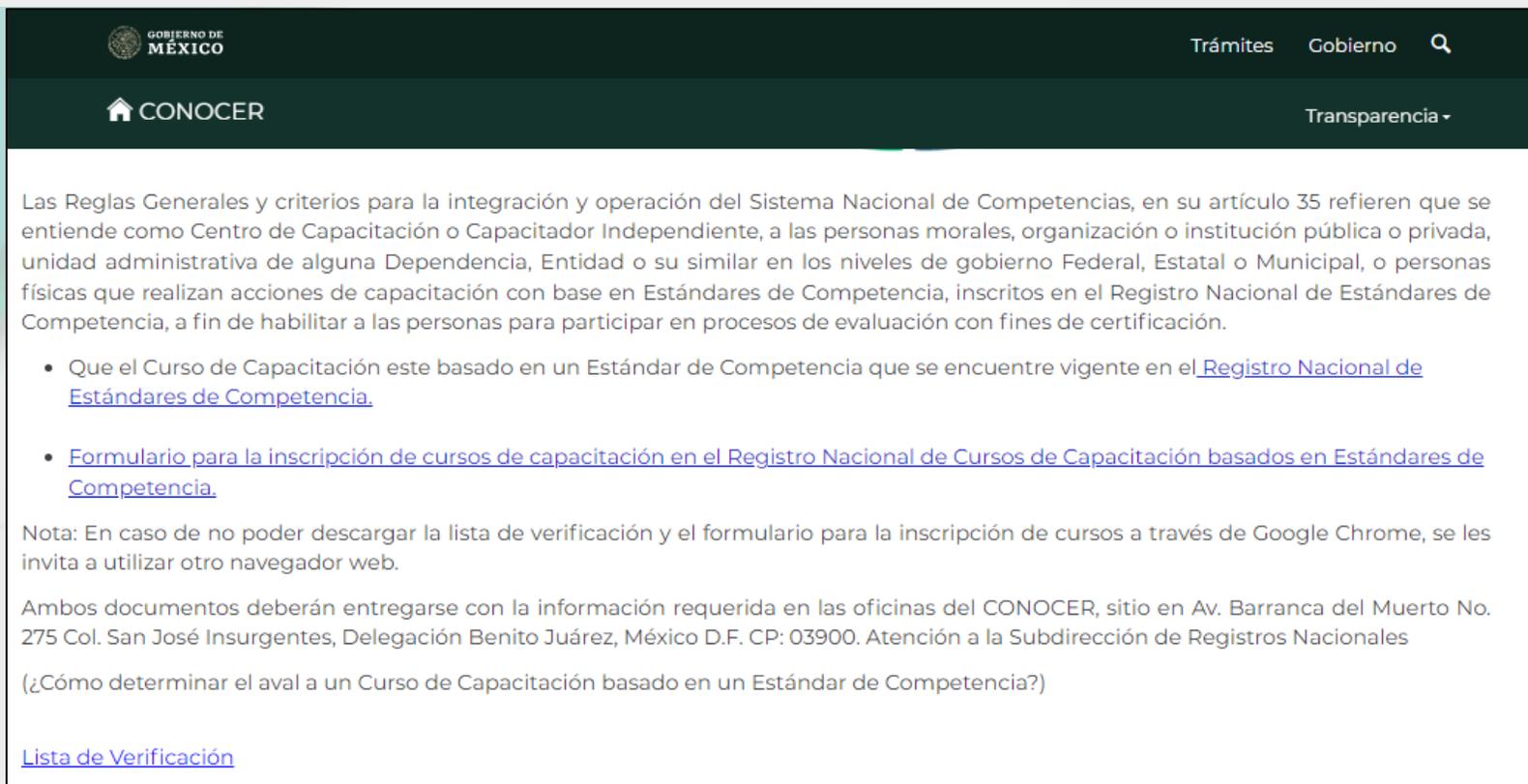
CONOCER
conocimiento • competitividad • crecimiento

Formulario para la inscripción de cursos de capacitación en el Registro Nacional de Cursos de Capacitación basados en Estándares de Competencia

* Fecha de solicitud: 11/06/2022

Datos Principales:	* Nombre del Curso:	REFINAMIENTO DE 120 COMPETENCIAS PARA LOS EQUIPOS DE VENTAS
	* Estándar de Competencia en que se basa el curso:	(Código del Estándar de Competencia)
		(Título del Estándar de Competencia vigente en el RENECE)
	* Nombre y/o Razón social, del Centro de Capacitación o Capacitador Independiente:	LUIS ANTONIO LAMAS MAUPOME
	* Objetivo del curso	REFINAMIENTO DE 120 COMPETENCIAS PARA LOS EQUIPOS DE VENTAS
	* Descripción del curso	He desarrollado 20 competencias para cada uno de los siguientes Bloques: 1-20 Competencias previas, al proceso de venta consultiva consultiva 21 - 40 Competencias antes de ir a una cita de negocios 41 - 60 Competencias a la hora de estar frente a frente 61-80 Competencias al salir de la cita
	* Duración total de curso y modalidad	81-100 Actitudes a cultivar durante todo el proceso de venta consultiva consultiva 101-120 Conocimientos para cerrar

Visión al presente



GOBIERNO DE MÉXICO

Trámites Gobierno 🔍

🏠 CONOCER

Transparencia ▾

Las Reglas Generales y criterios para la integración y operación del Sistema Nacional de Competencias, en su artículo 35 refieren que se entiende como Centro de Capacitación o Capacitador Independiente, a las personas morales, organización o institución pública o privada, unidad administrativa de alguna Dependencia, Entidad o su similar en los niveles de gobierno Federal, Estatal o Municipal, o personas físicas que realizan acciones de capacitación con base en Estándares de Competencia, inscritos en el Registro Nacional de Estándares de Competencia, a fin de habilitar a las personas para participar en procesos de evaluación con fines de certificación.

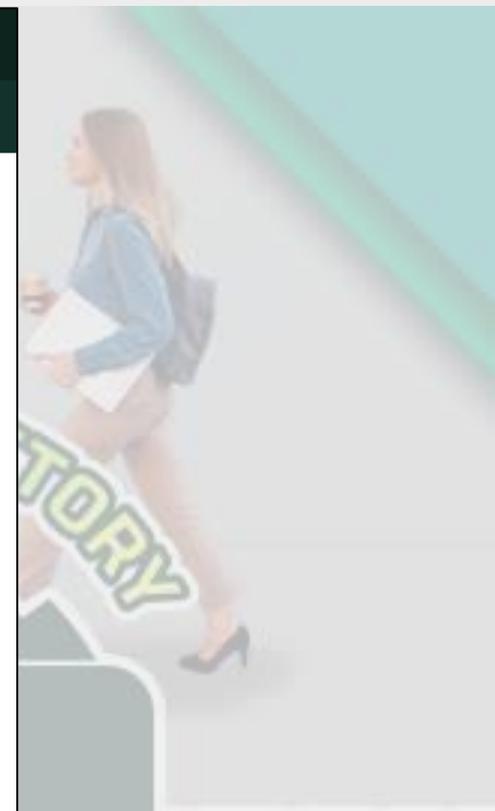
- Que el Curso de Capacitación este basado en un Estándar de Competencia que se encuentre vigente en el [Registro Nacional de Estándares de Competencia](#).
- [Formulario para la inscripción de cursos de capacitación en el Registro Nacional de Cursos de Capacitación basados en Estándares de Competencia](#).

Nota: En caso de no poder descargar la lista de verificación y el formulario para la inscripción de cursos a través de Google Chrome, se les invita a utilizar otro navegador web.

Ambos documentos deberán entregarse con la información requerida en las oficinas del CONOCER, sitio en Av. Barranca del Muerto No. 275 Col. San José Insurgentes, Delegación Benito Juárez, México D.F. CP: 03900. Atención a la Subdirección de Registros Nacionales

(¿Cómo determinar el aval a un Curso de Capacitación basado en un Estándar de Competencia?)

[Lista de Verificación](#)



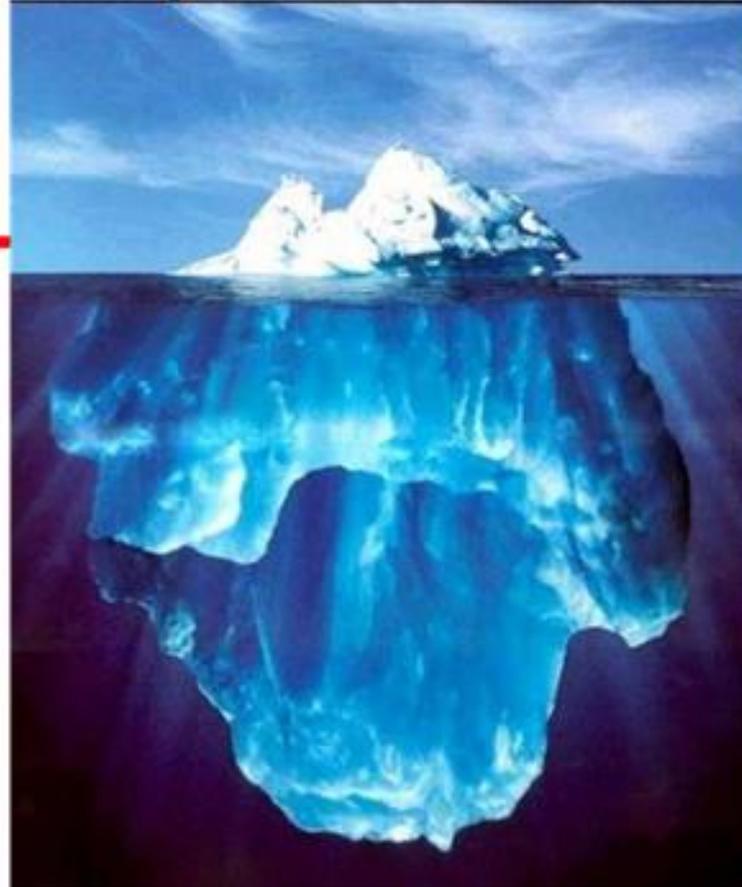
Visión al futuro

¿Cómo se "perciben" sus COMPETENCIAS?

Visible
(Fácil de identificar)



No visible
(Difícil de identificar)

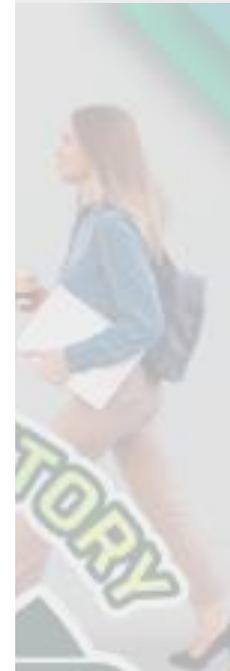


Conocimientos
Habilidades
Actitudes
Valores



Rasgos de personalidad

Sentimientos
Emociones
Autoestima
Creencias



Visión al futuro



L. Antoinettee, D. Lepsinger, Richard. *The Art an science of Competency Models*

Visión al futuro



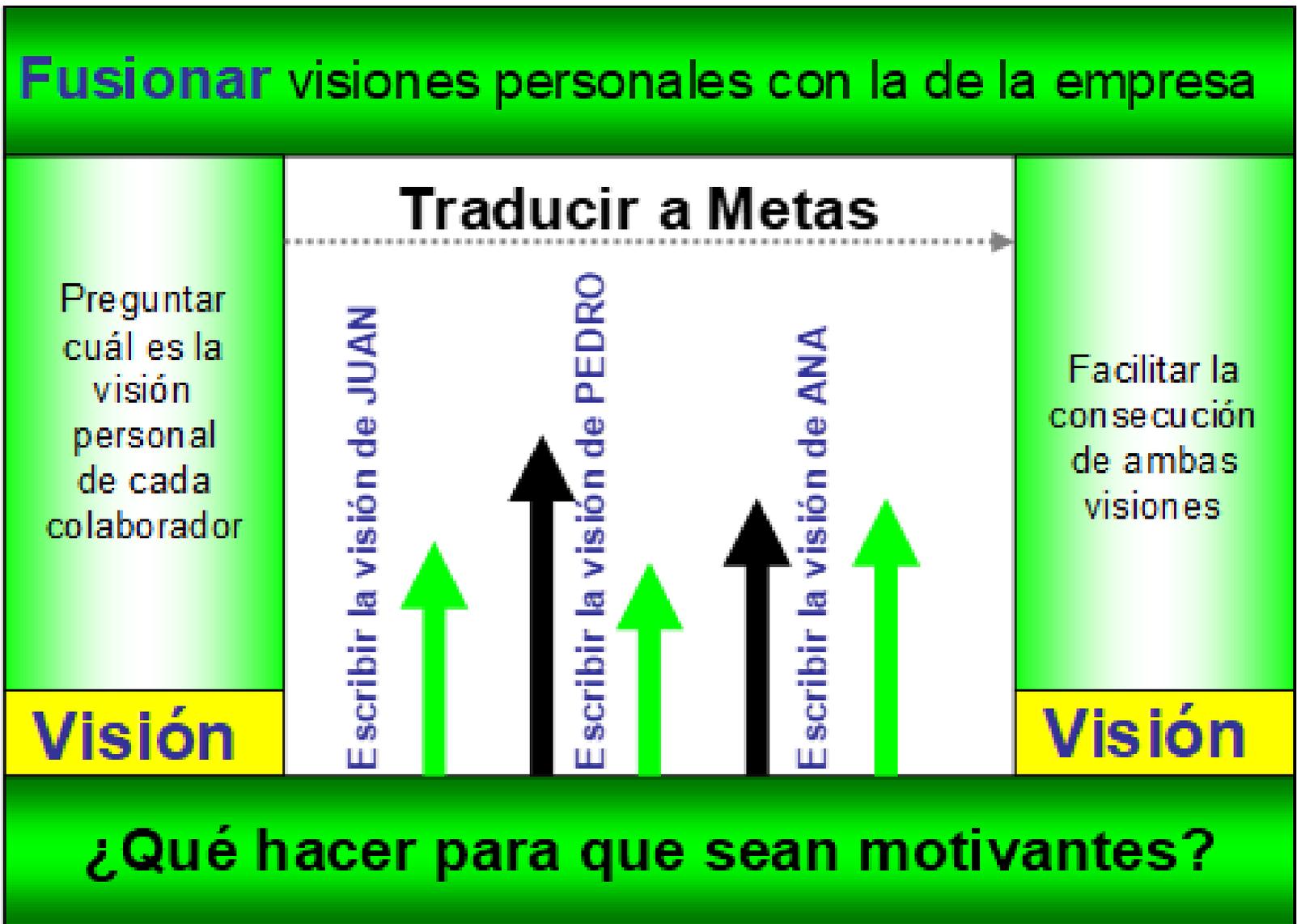
Visión al futuro



Visión al futuro



Visión al futuro



Competencias **previas** al proceso de venta

Fase 1 De las 20 que contiene el Reactivo, Marcar CUATRO que tu consideres que te hace falta desarrollar o cultivar, Discriminar las DOS que consideres no esenciales, Seleccionar las DOS esenciales (10%)

Fase 2 TRABAJO INDIVIDUAL

Llenar el formato denominado **FORMATO** para **DESDOBLAR**

Fase 3 TRABAJO EN EQUIPO

Comentar con el equipo

Compartir lo que cada uno escribió

Refinar la redacción

Fase 4 Obtener las **DOS COMPETENCIAS** esenciales de este apartado

Fase 5 **CULTIVARLA DURANTE 10 DÍAS Y REPORTAR RESULTADOS CUANTITATIVOS=ROI**

BUSINESS FACTORY

GLOBAL INSTITUTE
Instituto de Educación Multidimensional

Competencias **previas** al proceso de venta

BLOQUE 1 Fase 1

#	Competencias previas, al proceso de venta consultiva consultiva	poco	regular	bien	muy bien	No aplica
1.	Tener la voluntad y la vocación para dedicarse a la profesión de las ventas consultivas					
2.	Poseer el convencimiento de que lo que vende es necesario para ciertas personas.					
3.	Auto-administrar su tiempo, para mejorar sus estadísticas personales.					
4.	Buscar información de los posibles prospectos y Manejar Bases de Datos.					
5.	Hacer una Investigación del Mercado Potencial.					
6.	Determinar la mezcla de los clientes que realmente conviene					
7.	Mantener un espíritu de investigación continua, actualizán los por lo menos una vez al año					
8.	Tener interés en satisfacer las necesidades que los prospectos tienen y que ellos lo saben .					
9.	Tener interés de satisfacer necesidades que los prospectos aún no saben que las tienen.					
10.	Poseer un enfoque de relaciones de éxito, más que de vendedor.					
11.	Mantener la idea de hacer negocios duraderos y sólidos					
12.	Construir relaciones con buenos cimientos, para romper records en ventas consultivas .					
13.	Seguir un proceso sistemático de interacción con cada cliente.					
14.	Mantener integrada la función de venta consultiva con la función de mercadotecnia.					
15.	Realizar ciertas investigaciones, para desarrollar nuevos productos o nuevos servicios.					
16.	Buscar ofrecer mejores soluciones tipo "llave en mano".					
17.	Trata Ud. de refinar sus productos, por lo menos cada año					
18.	Actuar como cliente interno y trate de mejorar procesos.					
19.	Actuar como "abogado" de sus clientes.					
20.	Ser confiable, en sus 360°					

1. Marcar cuatro
2. Seleccionar dos



Competencias **previas** al proceso de venta

Fase 1 ~~De las 20 que contiene el Reactivo, Marcar CUATRO que tu consideres que te hace falta desarrollar o cultivar, Discriminar las DOS que consideres no esenciales, Seleccionar las DOS esenciales (10%)~~

Fase 2 TRABAJO INDIVIDUAL

Llenar el formato denominado **FORMATO** para **DESDOBLAR**

Fase 3 TRABAJO EN EQUIPO

Comentar con el equipo

Compartir lo que cada uno escribió

Refinar la redacción

Fase 4 Obtener las **DOS COMPETENCIAS** esenciales de este apartado

Fase 5 **CULTIVARLA DURANTE 10 DÍAS Y REPORTAR RESULTADOS CUANTITATIVOS=ROI**

BUSINESS FACTORY

GLOBAL INSTITUTE
Instituto de Negocios Multidimensional

Competencias previas al proceso de venta

Fase 2

Competencia N° 1 Tener la firme voluntad para vender		
Significa: Gusto por las relaciones públicas. Interés por dedicarse a vender.		
Se aplica: Adquiriendo COMPETENCIA para elevar niveles de efectividad.		
Efectos positivos: Se gana mercado Incremento de cli		Efectos negativos: Pérdida de mercado Pérdida de clientes
¿Cómo se mide? 1 Número de vendedores. SUMA del ACUMULADO 2 Importancia de cada venta. SUMA del ACUMULADO		
¿Agrega valor? SI	R.O.I. 300% en 90 días	¿Optimizable? SI con más capacitación especializada
Elaboró: Nombre y firma	Revisó: Nombre y firma	En vigor: __/__/__

Trabajo individual
Llenar el formato