

INICIO  
**04**  
JULIO

MacremSelling®  
Modelo integral de ventas

 másventas®  
— Consultoría y Capacitación —

Programa de Mentoría

# Líder**Coach**

## Supervisión de Ventas

- Mentor y Master Coach Manuel Crespo
- 12 participantes por grupo de mentoría
- Acompañamiento durante el programa
- Duración 2 meses todos los jueves
- Evaluación y feedback personal\*

INICIO  
**04**  
JULIO

## ¿EN QUÉ CONSISTE EL PROGRAMA?

En este programa el mentor entrenará con alta intensidad a solo 12 participantes por grupo, desarrollando sus habilidades y enseñando de forma casuística a aplicar las mejores prácticas de supervisión de ventas, bajo un sistema estructurado el avance será medido exclusivamente por resultados reales con el equipo de ventas de la empresa en la que trabaja el aprendiz actualmente.

## ¿CÓMO SE HACE?

Considerando que la metodología del programa es mentoría, el mentor usará un código informal para el entrenamiento, donde el modelo de capacitación tradicional no existe, desde el primer momento el experimentado mentor llevará a los participantes a la acción, buscando comprensión y práctica para lograr el desarrollo sobre las habilidades y técnicas del participante. Este entrenamiento se desarrolla con intensas sesiones con un máximo de 12 personas por grupo.

## ¿QUÉ ES MENTORÍA?

La mentoría es un proceso informal por el cual un mentor (experto en la materia con marcada experiencia) realiza un acompañamiento cercano a una persona con menos experiencia (aprendiz) para lograr que este último desarrolle habilidades y aprenda a aplicar técnicas y métodos para el hacer.

## ¿QUÉ ES LÍDER COACH?

Líder Coach es un perfil que alcanza un supervisor cuando es capaz de dirigir a su equipo de manera efectiva manteniéndolo motivado y competente, aplicando un plan de acción aterrizado cuyos objetivos cuentan con el compromiso de todo el equipo.



# BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- Certifícate con una consultora reconocida y especializada
- Aprende una metodología comprobada en ventas
- Adquiere conocimientos y técnicas efectivas de supervisión
- Desarrolla tus habilidades directivas y de liderazgo
- Entrénate con un mentor y coach altamente experimentado
- Pertenece a un círculo de crecimiento especializado
- Potencia tus oportunidades de desarrollo y línea de carrera
- Acompañamiento personalizado para potenciar el avance
- Evaluación personal y plan de acción por participante
- El mentor brindará apoyo a consultas hasta un mes después



# OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los participantes del presente programa al término del mismo serán capaces de:

---

- 1) Tener una visión integral y profesional de la supervisión de ventas
  - 2) Ejecutar una gestión con herramientas cuali – cuantitativas
  - 3) Desarrollar sus habilidades directivas y de liderazgo
  - 4) Reconocer, dirigir, motivar y desarrollar a su equipo de ventas
- 

**Manuel Crespo M.**  
18 años de experiencia trabajando  
con las empresas líderes del país

# ENTRÉNATE CON EL MEJOR

# CONTENIDO DEL PROGRAMA

**MacremSelling**<sup>®</sup>  
Modelo integral de ventas

**másventas**<sup>®</sup>  
Consultoría y Capacitación

## MÓDULO 1

### **GESTIÓN DE VENTAS EFECTIVA** PRINCIPIOS MACREM SELLING

- 1) Planificación de la supervisión operativa
- 2) Gestión por resultados vs. Gestión por procesos
- 3) Eficiencia, Eficacia, Efectividad, Productividad
- 4) Entendiendo la venta y su proceso en mi empresa
- 5) Presupuesto de ventas, forecast y asignación de cuotas
- 6) Gestión de indicadores cuali-cuantitativos y el control
- 7) Gestión de recursos y manejo de pendientes
- 8) Herramientas de gestión protocolos, políticas y formatos

## MÓDULO 2

### **LIDERANDO EQUIPOS DE VENTAS** MODELO MACREM SELLING

- 1) Perfil del líder y liderazgo situacional aplicado
- 2) Herramientas de Mentoring, coaching y PNL
- 3) Estructura y funciones de la fuerza de ventas
- 4) Roles y personajes dentro del equipo de ventas
- 5) Grupos de trabajo Vs. Equipos de alto desempeño
- 6) El ADN de un equipo de alto desempeño
- 7) Asignación de tareas y delegación efectiva
- 8) Reuniones de ventas productivas con el equipo
- 9) Feedback efectivo y seguimiento de compromisos
- 10) Evaluación y mejora del desempeño
- 11) Motivación y clima laboral del equipo

# **EL MENTOR** | **Manuel Crespo Moran** Mentor, Master Coach y Consultor en Ventas

Es el mentor y MasterCoach más solicitado por las empresas líderes, ha desarrollado proyectos de entrenamiento comercial para empresas como: TOYOTA, BODYTECH, LUBRICANTES MOBIL, SAGA FALABELLA, AMERICATEL, CLARO, BANCO CENCOSUD, MAQUISISTEMAS, PERÚ FARMA, LOS PORTALES, RIPLEY, OLVA COURIER, INKAFARMA, MI FARMA, FEDEX, ALICORP, ARTECOLA, BTICINO, entre otras. Administrador de empresas con especializaciones en Ventas, Marketing, Coaching y PNL, ha sido gerente de ventas en diferentes empresas de prestigio, última empresa Olva Courier SAC, durante los últimos 18 años de su carrera profesional ha desarrollado entrenamiento y asesoría a más de 100 empresas, entrenando a más de 250,000 personas entre vendedores, supervisores, jefes y gerentes en todo el Perú, actualmente dirige la consultora MÁSVENTAS líder en el campo de las ventas y ha desarrollado el modelo integral de ventas Macrem Selling próximo a ser lanzado en su libro.

# ALGUNOS CLIENTES

**Mobil**



**Autónoma**  
Universidad Autónoma del Perú



**BODYTECH**



TOYOTA

**àlicorp**



**ARTECOLA**  
QUÍMICA

**Maquisistema**



peruFarma  
DISTRIBUIDORES



Academias  
**TRILCE**

*saga falabella*

**LCP** Perú  
Nuestra Aerolínea



**Pamer**  
ACADEMIAS

**Inkafarma**



**PERUVIAN**

**bticino**

**PROVE**  
FABRICA



Los Portales

**CONTASIS**  
EL SISTEMA EXPERTO

**Globalvet**  
SAC

**contugas**  
GRUPO ENERGÍA DE BOGOTÁ

**Mifarma**  
Boticas y Perfumería

**MOTOCORP**



PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA  
DEL PERÚ

**MOLINO**  
EL TRIUNFO

banco  
**cencosud**

**erictel**

**HERMES**



LA SOLUCION SEGURA

**Scharff.**

**la venturosa**  
INMOBILIARIA

**verisure**  
SMART ALARMS

**POLYBAGS**

**OLVA COURIER**  
El courier más grande del Perú

**Americatel**

## ALCANCES GENERALES

Duración del programa 2 meses (8 sesiones)

Horario de 4:00pm a 8:00pm

Clases todos los jueves desde el 20 de junio

Sala de entrenamiento Miraflores – Lima

Incluye una evaluación personal y feedback

Incluye coffee break para cada participante

Incluye materiales de apoyo

Incluye entrega de certificado

## COSTO FORMA DE PAGO

Costo total del programa (2 meses) un solo pago de s/.1,690

2 cuotas de s/.875 soles c/u

Los precios no incluyen IGV.

Se acepta pago con tarjeta de crédito (Visa)

Consultar descuentos por 2 a más participantes

Cuenta corriente BCP 193-2095900-0-05

Titular: Mas Ventas Peru S.A.C.

20% dcto. Inscritos hasta el 20 de junio

Evaluación personal para inscritos hasta el 15 de junio

**Incentivos**

**INICIO**  
**04**  
**JULIO**