

# Seminario – Taller

## Liderazgo efectivo para alcanzar las metas de ventas.



### Temas a Desarrollar

- Saber alinear, comunicar y convencer.
- Capacidad liderazgo para dirigir a su equipo.
- ¿Cómo motivar y guiar a la fuerza de ventas?
- Organización y administración del trabajo de ventas.
- Sistemas de control y seguimiento efectivo de vendedores.
- Panel de discusión con invitados especiales.

#### Conferencista / Lic. Alfredo López Salteri



Consultor y conferencista internacional con 30 años de experiencia en la Consultoría y la Formación y el Desarrollo de Recursos Humanos. Director de ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación. Buenos Aires. Argentina. Consultor Asociado de SMS Consultants Net . Valores de Gestión en Acción. Madrid. España.  
Consultor de LEOPOLDO BARRIONUEVO & ASOCIADOS, Consultores de Empresas de Mercadeo y Ventas, para Costa Rica y sus representaciones en Colombia, Panamá, El Salvador , Nicaragua, Guatemala y Honduras.  
Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa, Universidad Católica de Cuyo, Mendoza. Argentina.  
Postgrado en Dirección de Personal en la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona, España. Postgrado Quality Management Program for Argentina en The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Tokio, Japón.  
Instructor Certificado por Learning International, empresa del grupo Achieve global para el dictado de los Cursos “Professional Selling Skills III” y “Professional Selling Skills Coaching”.  
Instructor Certificado por Zenger Miller, empresa del grupo Achieve global para el dictado de los módulos que componen el programa “Liderazgo. Sistema de desarrollo de habilidades “.Se ha desempeñado como Jefe de Capacitación del Banco Río de La Plata (Grupo Banco Santander Central Hispano) y en empresas como: Pirelli Argentina, Esso (Filial de Exxon International), Banco Comercial del Norte, Club de Inmobiliarias, etc.  
Es profesor de Recursos Humanos para la Maestría en Gestión Empresarial en las Universidades Nacional del Comahue, Universidad Nacional de La Pampa y de Universidad Nacional de la Patagonia.  
Es profesor asociado de Escuela Superior de Economía y Administración de Empresas (ESEADE) y Profesor del postgrado de Comercialización para Ingenieros del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA).

### Reserve su espacio

6

9 Marzo 2020  
1-5 pm

\$

**Inversión**  
\$120 IVA Incluido por persona.  
Consulte descuento  
por grupos empresariales

📍

**Lugar**  
Hotel Crowne  
Plaza Coribici

☎

**Inscripciones**  
Tel: 4000-1716 / 2296-8448  
administrativo@mymmercadotecnia.com