

CURSO PRESENCIAL:

COACHING Y ENTRENAMIENTO DE EQUIPOS COMERCIALES



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: 01, 02 y 03 de julio de 2025.

Sesiones: Lunes, martes y miércoles.

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Inversión: Bs. 800

Contacto: Ronie Krukli

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS

Proporcionar a los líderes comerciales las herramientas necesarias para entrenar y motivar a sus equipos, mejorando su desempeño, habilidades de ventas y alineación con los objetivos estratégicos de la organización a través del coaching efectivo.

PÚBLICO OBJETIVO

Está dirigido para gerentes, jefes y mandos medios que quieran aprender herramientas prácticas y comprobadas para lograr maximizar los resultados de su equipo comercial.

DURACIÓN

9 horas reloj.

METODOLOGÍA

El curso combinará exposiciones interactivas, estudios de caso, ejercicios prácticos y discusiones en grupo para garantizar la comprensión y aplicación práctica de los conceptos presentados.

CERTIFICACIÓN

En respuesta a la era de la Transformación Digital, integramos las credenciales digitales con tecnología Blockchain en el reconocimiento de logros adquiridos por los participantes de nuestras capacitaciones de Educación Continua, destacándonos como pioneros en Bolivia.

Este curso ofrece un **certificado digital de asistencia** con tecnología Blockchain que reconoce las habilidades y conocimientos adquiridos; para obtenerlo, es necesario completar el curso cumpliendo con el requisito de una asistencia mínima del 80%.

CURSO PRESENCIAL:

COACHING Y ENTRENAMIENTO DE EQUIPOS COMERCIALES



GESTIÓN EMPRESARIAL

Este tiene las siguientes características:

- **Metadatos Integrados:** Cada credencial digital contiene datos que describen la información clave sobre la certificación, incluyendo los criterios de otorgamiento.
- **Tecnología Blockchain:** Esta tecnología proporciona un registro inmutable y seguro de cada credencial emitida, lo que impide su falsificación o alteración.
- **Verificación en tiempo real:** Pueden ser verificadas en tiempo real a través de un enlace web o un código QR.
- **Sociabilización:** El titular puede compartir sus credenciales directamente en plataformas profesionales como LinkedIn, en redes sociales, o incluirlas en sus firmas de correo electrónico

CONTENIDO

- El rol del líder como coach: Cómo el liderazgo transforma los resultados comerciales.
- Diferencias entre entrenamiento y coaching: Identificación de enfoques y cuándo aplicar cada uno.
- Diagnóstico de habilidades y necesidades del equipo: Cómo evaluar competencias y áreas de mejora.
- Diseño de un plan de entrenamiento efectivo: Estructura y elementos clave para fortalecer habilidades comerciales.
- Técnicas de coaching individualizado: Cómo impactar en cada miembro del equipo de manera personalizada.
- Creación de sesiones de coaching grupales: Herramientas para fomentar aprendizaje colaborativo y sinergia.
- Feedback constructivo y motivacional: Estrategias para comunicar mejoras y reforzar logros.
- Seguimiento de progreso y métricas clave: Cómo medir el impacto del entrenamiento y coaching en el desempeño comercial.

CURSO PRESENCIAL:

COACHING Y ENTRENAMIENTO DE EQUIPOS COMERCIALES



GESTIÓN EMPRESARIAL

INSTRUCTOR

Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal, análisis de Mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.