

SISTEMA 500® - "GERENCIA REGIONAL DE VENTAS"

HORA	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
09,00	Introducción: * Objetivos y metodología * Presentación personal * Caso Práctico * Las funciones del Gerente Regional * Cualidades para la gerencia * Actitud y mentalidad gerencial	* Seguimiento del trabajo * Visita acompañada * Ejercicio práctico (2) * Toma de Decisiones * Discusión	* Motivación Laboral * Ejercicio práctico * Análisis de motivaciones * Disciplina	* Distribución de Recursos * Clasificación y Selección de Médicos * Fijación de Areas e Itinerarios El gerente regional en el desarrollo de recursos humanos * Selección de personal	* Ejercicio Práctico (7) * Áreas de Evaluación * Coaching de visitantes * Caso práctico
11,00	C A F E				
11,30	El Gerente Regional como Organizador del Trabajo: * Gerencia por objetivos * Planificación y Análisis Ventas: + Ratios Diana en venta	* Control de resultados y actividades El gerente regional como Líder y Motivador de su equipo * Ejercicio autodiagnóstico estilos de gerencia * Estilos de gerencia * Liderazgo situacional	* Ejercicio práctico (4) * Role Playing - video * Resumen	* Entrevistas de selección * Ejercicio Práctico (6)	* Síntesis del Curso * Plan de Acción Personal * Evaluación del curso * Entrega de Diplomas
14,00	A L M U E R Z O				
15,30	* Identificación de Oportunidades y Amenazas * Programación del trabajo y el tiempo	Motivación: * Ejercicio factores de motivación * Ejercicio Práctico (3)	El Gerente Regional como Gerente Comercial: * El Plan de acción por Territorio * Ejercicio práctico (5)	* Role Playing - video	
17,30	C A F E				
17,45	* Ejercicio Práctico (1) * Discusión	* Discusión y conclusiones	* Discusión	* Evaluación del Visitador	