

# Logrando un Desempeño Superior en Ventas<sup>®</sup>

## Entrenamiento

Ventas exitosas construyendo relaciones a largo plazo con los clientes

Basados en 40 años de experiencia e investigaciones, a nivel mundial, los programas de ventas de AchieveGlobal proporcionan las habilidades clave para la adquisición, desarrollo y retención de clientes, estableciendo con ellos relaciones valiosas y a largo plazo.

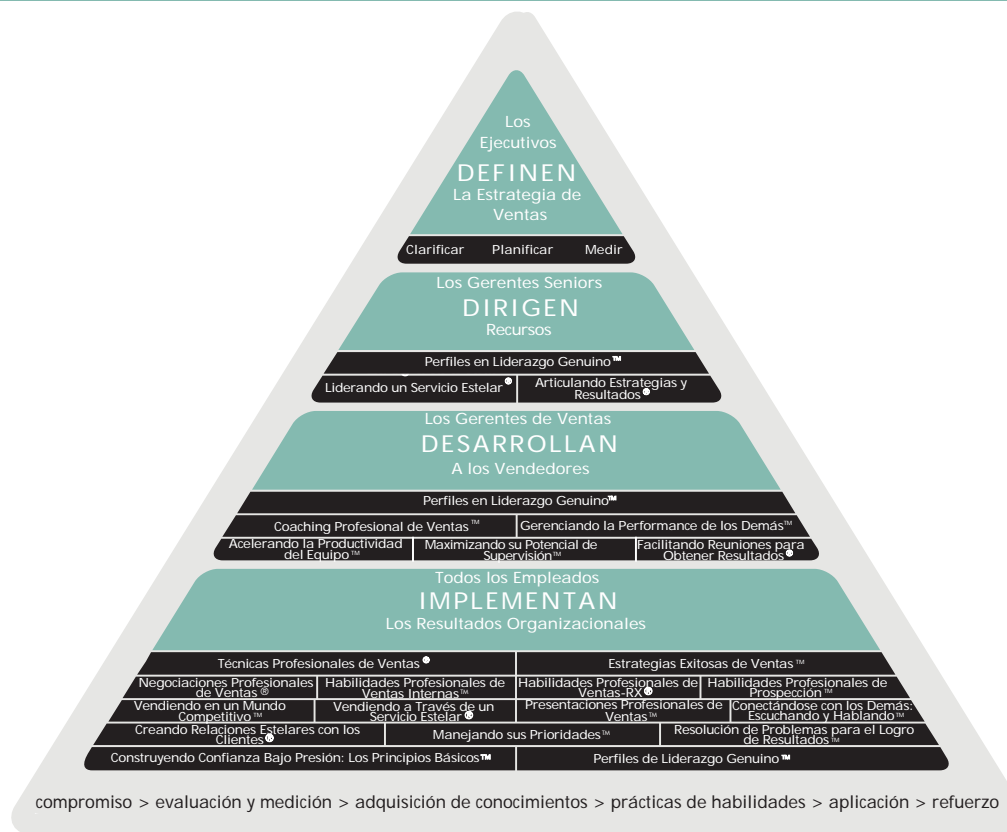
Hubo un tiempo en el que un buen producto o servicio era el pilar del éxito en ventas. Hoy en día, es el requisito mínimo para lograr captar la atención de los potenciales clientes. Las sucesivas crisis económicas, la guerra despiadada de precios, la competencia a nivel local, regional o global y las barreras que obstaculizan la actividad comercial, son solo algunas de las causas por las cuales los vendedores hoy deban ofrecer mucho más que un buen producto o servicio. Significa que también deben construir relaciones valiosas con los clientes.

Las experiencias de los clientes, surgidas de ese tipo de relaciones sólidas, son el principal antídoto contra la commoditización de productos / servicios y la presión de los precios. Pero, al mismo tiempo, son difíciles de llevar adelante. Debido a su evolución, los clientes actuales tienen un alto nivel de exigencia hacia los proveedores y ya no es tan fácil deslumbrarlos. Por otra parte, los profesionales que trabajan en las empresas y cuya misión incluye la reducción de costos, influyen cada día más en los procesos de venta y pueden llegar a complicar, aún más, las relaciones directas entre el cliente y el proveedor.

Definir estrategias y avanzar con ellas para desarrollar relaciones de calidad con los clientes también es una tarea ardua por depender, en gran medida, de la infraestructura de ventas, la cual puede crear obstáculos adicionales. Las organizaciones, a menudo carecen de modelos y procesos eficaces de ventas, dejando a los profesionales del área sin una estructura en la cual apoyarse. Muchas veces se les pide a los gerentes de ventas que operen como si fueran verdaderos directores comerciales, pero careciendo de los conocimientos y habilidades necesarios para ejercer con éxito su rol. Adicionalmente, la desconexión entre distintas áreas, por ejemplo: tecnología / procesos por un lado y ventas / marketing por el otro, dificultan proveer al cliente el tipo de experiencias que determinan, en última instancia, su lealtad.



Desarrollando la fuerza de trabajo del siglo XXI<sup>™</sup>



## Logrando un Desempeño Superior en Ventas®

### Contenidos Relevantes Basados en Investigaciones

AchieveGlobal diseñó el sistema **Logrando un Desempeño Superior en Ventas®**, basándose en profundas y extensas investigaciones globales acerca de la venta. Como resultado de las mismas, se llegaron a identificar claramente no sólo los principales temas que afectan la gestión de los vendedores profesionales en el presente, sino también aquello que resulta prioritario para construir relaciones comerciales de largo plazo con los clientes. Paralelamente, se investigó cuales son las habilidades críticas para tener éxito al enfrentar esos desafíos, su relación con la productividad de ventas y la retención del personal de ventas.

**Logrando un Desempeño Superior en Ventas®**, se basa en una profunda comprensión de los aspectos que caracterizan a la venta consultiva actual, las habilidades necesarias para ejercerla y la necesidad de entrenamiento de nuestros clientes.

Implementando esas habilidades, la organización de ventas constatará contundentes resultados, en sus esfuerzos para:

- € Expandir y/o ganar nuevos mercados.
- € Superar a la competencia.
- € Reducir los costos de ventas.
- € Construir y mantener relaciones de calidad con los clientes.

### Un Enfoque Integral

El sistema adopta un enfoque sistémico del entrenamiento, que cubre todas las necesidades de apoyo a las estrategias comerciales. Proporciona las habilidades, técnicas y procesos que aseguran su implementación, aumentando así la eficacia

de la organización para lograr los resultados deseados.

AchieveGlobal enfoca cuatro niveles de la organización, cada uno con sus particularidades de aprendizaje y requerimientos de desarrollo. Cada nivel se divide en áreas de habilidades, con sus correspondientes programas y consultoría asociada a los mismos.

Si bien las organizaciones de ventas pueden diferir entre sí, estructuralmente existen cuatro niveles clave que son comunes a todas. La pirámide de más arriba gráfica: la organización de ventas en general, los cuatro niveles abordados y cómo trabajan, en conjunto, para transformar las estrategias en resultados medibles.

- **Definen** : es el nivel superior de la pirámide. Se refiere a quienes ocupan los niveles más altos de la organización. Como Altos Ejecutivos definen las estrategias de ventas, las cuales fluyen hacia los niveles inferiores.
- **Dirigen** : es el nivel de los Directores Comerciales. Su misión es comunicar las estrategias de ventas al resto de la organización, y dirigir los procesos que aseguren la ejecución eficaz de esas estrategias.
- **Desarrollan** : es el nivel del management comercial. Gerentes y Supervisores de Ventas, son los responsables de actuar como comunicadores, estrategas y coaches, para llevar adelante el negocio y desarrollar las habilidades de venta de sus equipos.
- **Implementan** : es el nivel de los vendedores, prestadores de servicio, representantes técnicos, especialistas, y todos aquellos responsables de obtener, desarrollar y mantener las relaciones con los clientes.

Los cuatro niveles - Definir, Dirigir, Desarrollar, e Implementar - requieren un enfoque único de aprendizaje/cambio estratégico. Al abordar y satisfacer las necesidades de todos los niveles de la organización de ventas, se obtiene un resultado integral superior. En el gráfico de la pirámide, se pueden ver los diferentes seminarios y workshops disponibles para satisfacer dichas necesidades.

### Los Altos Ejecutivos DEFINEN las Estrategias de Ventas - Clarificación de Estrategias

Los responsables de elaborar las estrategias de ventas, necesitan asegurarse que las mismas sean claramente entendidas por todos en la organización y debidamente ejecutadas. Los consultores de AchieveGlobal pueden trabajar en conjunto con los Ejecutivos de la organización aportando experiencias e ideas, tendientes a definir y acordar acciones para una implementación de alto impacto que maximice los resultados deseados.

Dado que las realidades empresariales varían, nuestra intervención es a la medida de cada organización, apoyándonos en sus fortalezas y satisfaciendo los temas críticos específicos de su negocio.

#### Workshop de Clarificación de Estrategias

La clarificación de la estrategia es el primer paso del compromiso de AchieveGlobal de ayudar a las organizaciones a transformarlas en resultados a través de la gente. Los experimentados consultores de AchieveGlobal pueden colaborar con los ejecutivos y gerentes para asegurar la articulación de las estrategias con la solución de entrenamiento ofrecida, maximizar su impacto y alinear los esfuerzos de todos para lograr un desempeño superior en ventas.

### Los Directores de Ventas DIRIGEN las Operaciones y los Procesos de Ventas

#### Definición del Proceso de Venta (Actividad de consultoría, de duración variable)

Los "dueños" de las estrategias de ventas, necesitan examinar cuidadosamente los procesos orientados a establecer y profundizar las relaciones con los clientes. El propósito es asegurarse que estén bien definidos, comunicados y alineados con la clase de relación que se desea mantener con los clientes.

El Proceso de Venta, debería incluir todos los puntos de contacto en esa relación, tanto de ventas como de servicio.

#### Perfiles de Liderazgo Genuino (Workshop de 4 horas)

Las organizaciones más importantes prosperan entrenando a líderes genuinos, que se comprometen con la misión y

valores de sus organizaciones. Ellas saben que los líderes verdaderos aumentan la productividad, la retención de empleados y logran resultados netos positivos, fomentando la moral de los demás y su satisfacción en el trabajo.

Los individuos logran ser Líderes Genuinos, al demostrar cinco Cualidades específicas y al aplicar, diariamente, un conjunto de Principios Básicos.

"Perfiles de Liderazgo Genuino" es una herramienta de avanzada, que permite a los principiantes elaborar y graficar su propio perfil de líderes genuinos, midiendo su desempeño en seis "zonas" críticas: Negocios - Reflexión - Gente - Sociedad - Ingenio - Diversidad.

Al mismo tiempo los conduce a auto-evaluarse, interpretando y analizando sus fortalezas y debilidades referidas a cada una de esas áreas clave, que definen en la actualidad las habilidades para liderar con eficacia. Basándose en dicho análisis, diagnostican sus necesidades de desarrollo y elaboran planes personales que contribuyan tanto al crecimiento de sus carreras personales, cuanto a los resultados de negocios de la organización.

#### Liderando un *Servicio Estelar*<sup>®</sup> (Workshop de 2 días)

Este taller es un programa creado para Gerentes Senior. Los ayuda a traducir las estrategias de servicio en planes reales, herramientas y estándares. También incluye fundamentos conceptuales de servicio, desde la perspectiva de un Gerente Senior.

**Audiencia:** Líderes de otros líderes, Gerentes Senior

#### Articulando Estrategias y Resultados (Workshop de 2 días)

Este workshop ayuda a los Gerentes Senior a producir en toda la organización: sinergia, apoyo, compromiso y a focalizar los esfuerzos de cada nivel organizacional. Los participantes incorporan y practican habilidades clave de relación interpersonal, refinadas y enmarcadas para esta particular audiencia.

**Audiencia:** Primer nivel gerencial, líderes de otros líderes, Gerentes Senior

### Gerentes y Supervisores de Ventas que DESARROLLAN a la Fuerza de Ventas

#### Liderando el Desempeño

Los Gerentes de Ventas son responsables de los miembros de sus equipos, para asegurarse de que sean capaces de llevar adelante el tipo de relación deseado con los clientes.

Los gerentes necesitan habilidades de coaching cooperativo y herramientas para desarrollar y evaluar, en forma regular y apropiada, a sus equipos.

### **Perfiles de Liderazgo Genuino (Workshop de 4 horas)**

Las organizaciones más importantes prosperan entrenando a líderes genuinos, que se comprometen con la misión y valores de sus organizaciones. Ellas saben que los líderes verdaderos aumentan la productividad, la retención de empleados y logran resultados netos positivos, fomentando la moral de los demás y su satisfacción en el trabajo.

Los individuos logran ser Líderes Genuinos, al demostrar cinco Cualidades específicas y al aplicar, diariamente, un conjunto de Principios Básicos.

"Perfiles de Liderazgo Genuino" es una herramienta de avanzada, que permite a los participantes elaborar y graficar su propio perfil de líderes genuinos, evaluando su desempeño en seis "zonas" críticas: Negocios - Reflexión - Gente - Sociedad - Ingenio - Diversidad.

Al mismo tiempo los conduce a auto-evaluarse, interpretando y analizando sus fortalezas y debilidades referidas a cada una de esas áreas clave, que definen en la actualidad las habilidades para liderar con eficacia. Basándose en dicho análisis, diagnostican sus necesidades de desarrollo y elaboran planes personales que contribuyan tanto al crecimiento de sus carreras personales, cuanto a los resultados de negocios de la organización.

### **Coaching Profesional de Ventas™(Workshop de 2 días)**

Este taller provee a los gerentes de ventas y coaches, el marco de referencia, las herramientas comunicacionales y de planificación, necesarias para construir y mantener un equipo de ventas exitoso; uno que genere no sólo ingresos, sino también relaciones de negocios a largo plazo, beneficiosas para la empresa y para sus clientes.

**Audiencia:** Gerentes de Venta, Supervisores de Venta y Coaches

### **Gerenciando la Performance de los Demás™**

(Workshop de 2 días)

Este workshop se concentra en los aspectos del rol del gerente de ventas y del supervisor de ventas, como administradores del desempeño de su gente. Las habilidades enseñadas preparan a los participantes para conducir diferentes tipos de conversaciones referidas al desempeño.

**Audiencia:** Gerentes de Venta, Supervisores de Venta y Coaches

### **Liderazgo de Equipos**

Los gerentes de ventas deben ser capaces de manejar efectivamente equipos de ventas, asegurando la cooperación y

la comunicación, construyendo consenso y modificando aquellos comportamientos que no sean productivos.

### **Acelerando la Productividad del Equipo™**

(Workshop de 2 días)

Este taller ayuda a los participantes a enfocar a sus equipos de ventas en aquellos resultados que se consideran claves y a generar energía e impulso para la consecución de los mismos.

**Audiencia:** Líderes de Equipos de Ventas

### **Maximizando su Potencial de Supervisión™**

(Workshop de 2 días)

Como resultado del ambiente en el cual operan, tanto los nuevos supervisores de ventas como los más experimentados, frecuentemente se encuentran a sí mismos actuando en medio de difíciles y desafiantes situaciones.

Este workshop enseña a los líderes de ventas a ser más eficaces, balanceando las múltiples responsabilidades de su función.

**Audiencia:** Gerentes de Ventas, Supervisores de Ventas y Coaches

### **Facilitando Reuniones para Obtener Resultados™**

(Workshop de 4, 6, u 8 horas)

Este taller ofrece a los participantes la oportunidad de desarrollar habilidades para conducir reuniones productivas y orientadas a lograr determinados resultados, sin importar la complejidad del tema o la diversidad del grupo.

**Audiencia:** Gerentes de Venta, Supervisores de Venta y Coaches

## **Los Representantes de Ventas IMPLEMENTAN las Estrategias, Realizando Ventas Productivas y Estableciendo Relaciones a Largo Plazo con los Clientes**

### **Manejo de Cuentas**

Los vendedores necesitan habilidades para trabajar con todos los componentes de la venta consultiva a largo plazo, construir relaciones avanzando de entrevista en entrevista y guiar a los clientes y prospectos a través del ciclo de ventas. Esto requiere entender del cliente: su mercado, su negocio, sus necesidades personales, su situación actual y su futura dirección. Además, requiere del vendedor un mapeo de la cuenta, y la coordinación de los servicios de post venta y apoyo continuo de su propia organización.

### **Estrategias Exitosas de Ventas™ (Workshop de 2 días)**

Los participantes aprenden una estrategia de cinco pasos para maximizar las oportunidades de ventas y el desarrollo de las relaciones en cuentas clave.

**Audiencia:** Vendedores experimentados y sus Gerentes y Supervisores

### **Creando Relaciones Estelares con los Clientes® (Workshop de 2 días)**

Para asegurar que los clientes tengan una experiencia positiva con las áreas o individuos de la organización que tienen cualquier tipo de contacto con ellos, no solo de ventas, los profesionales de ventas necesitan crear experiencias estelares de servicio al cliente, durante todo el tiempo que dure la relación con él.

Este workshop provee los conceptos clave para desarrollar una avanzada mentalidad de servicio y las habilidades necesarias para brindarlo, con el propósito de fidelizar al cliente, aun a pesar de posibles fallas repetidas en el servicio.

**Audiencia:** Todos los Empleados

### **Manejo de la Entrevista de Ventas**

Los vendedores requieren conocimientos, habilidades y procesos, necesarios para conducir eficazmente las entrevistas de ventas, desde la apertura hasta alcanzar con el cliente una decisión debidamente informada y mutuamente beneficiosa. Más aún, los vendedores necesitan optimizar el intercambio de información, ayudando al cliente a superar sus preocupaciones y negociando hábilmente, para tener éxito en sus gestiones de ventas.

### **Habilidades Profesionales de Ventas® (Workshop de 3 días)**

Los participantes aprenden a desempeñarse como verdaderos vendedores consultivos, capaces de asesorar profesionalmente a los clientes en entrevistas cara a cara, guiándolos a través de los distintos pasos del proceso de venta.

**Audiencia:** Profesionales de ventas, con mayor o menor grado de experiencia

### **Habilidades Profesionales de Ventas® Rx (Workshop de 3 días)**

Este workshop se dirige al mercado de laboratorios medicinales y específicamente a los Agentes de Propaganda Médica (APM's). Enseña a los participantes a incrementar las ventas a través de sus habituales interlocutores y especialmente con profesionales de la medicina, por lo general demandantes y escasos de tiempo. Para ello, la actividad propone un enfoque sólido y orientado específicamente al rubro farmacéutico.

**Audiencia:** APM's con mayor o menor grado de experiencia, como así también personal de Marketing y otras áreas de apoyo

### **Vendiendo a Través de un Servicio Estelar® (Workshop de 1 día y medio)**

Este taller ayuda a desarrollar una mentalidad vendedora en aquellas personas cuya función habitual no es la venta, o que no se consideran a sí mismos como vendedores. Consolida y unifica el lenguaje comercial a utilizar hacia adentro y hacia afuera de la organización. Desarrolla las habilidades básicas de ventas, adaptadas para ser aplicadas en las interacciones de servicio, aprovechando las oportunidades de negocios que las mismas puedan presentar.

**Audiencia:** Todos los Empleados

### **Habilidades Profesionales de Ventas Internas™ (Workshop de 2 días)**

Los participantes aprenden a planificar y llevar adelante conversaciones con clientes, llevándolos a tomar decisiones de compra mutuamente beneficiosas y debidamente informadas, ayudando de esa forma a mantener con ellos relaciones a largo plazo.

**Audiencia:** Todos aquellos que venden en forma "virtual": vendedores internos, Gerentes de Venta y Supervisores

### **Técnicas Avanzadas de Ventas**

#### **Vendiendo en un Mundo Competitivo™ (Workshop de 2 días)**

Los participantes aprenden a obtener negocios actualmente en manos de sus principales competidores.

**Audiencia:** Profesionales de venta experimentados y Gerentes o Supervisores de Venta

#### **Negociaciones Profesionales de Ventas® (Workshop de 2 días)**

Los participantes entienden por qué y cuándo negociar durante las gestiones de venta. Aprenden a negociar con los clientes acuerdos mutuamente satisfactorios.

**Audiencia:** Profesionales de venta experimentados y Gerentes o Supervisores de Venta

#### **Presentaciones Profesionales de Ventas™ (Workshop de 2 días)**

Los participantes aprenden cómo organizar, preparar y realizar presentaciones de ventas a grupos de cualquier tamaño. Practican eficaces habilidades verbales y no verbales y la elaboración de materiales de apoyo de cualquier tipo: en Power Point, demostración de productos, flipcharts, handouts, etc.

**Audiencia:** Profesionales con mayor o menor grado de experiencia

### Manejo del Mercado

Los vendedores aprenden habilidades y procesos propios de esta área, concentrándose en el manejo del tiempo y territorio, los esfuerzos de prospección y demás tareas para gestionar eficientemente la zona o cartera de clientes y mantener un embudo de ventas (pipeline) lleno de oportunidades.

### Habilidades Profesionales de Prospección™ (Workshop de 2 días)

En este workshop, los participantes incorporan las habilidades necesarias para iniciar eficazmente relaciones con potenciales clientes a través de la prospección. Específicamente, aprenden un enfoque de prospección de tres fases: Preparar, Contactar, y Evaluar.

**Audiencia:** Vendedores y sus Gerentes o Supervisores

### Liderazgo Personal

Adicionalmente, la gente de ventas debería ser capaz de conducir sus actividades de la manera más eficiente posible, concentrándose en aumentar su productividad e influenciando y relacionándose fluidamente con otros miembros de sus organizaciones.

### Perfiles de Liderazgo Genuino (Workshop de 4 horas)

Las organizaciones más importantes prosperan entrenando a líderes genuinos, que se comprometen con la misión y valores de sus organizaciones. Ellas saben que los líderes verdaderos aumentan la productividad, la retención de empleados y logran resultados netos positivos, fomentando la moral de los demás y su satisfacción en el trabajo.

Los individuos logran ser Líderes Genuinos, al demostrar cinco Cualidades específicas y al aplicar, diariamente, un conjunto de Principios Básicos.

"Perfiles de Liderazgo Genuino" es una herramienta de avanzada, que permite a los participantes elaborar y graficar su propio perfil de líderes genuinos, evaluando su desempeño en seis "zonas" críticas: Negocios - Reflexión - Gente - Sociedad - Ingenio - Diversidad.

Al mismo tiempo los conduce a auto-evaluarse, interpretando y analizando sus fortalezas y debilidades referidas a cada una de esas áreas clave, que definen en la actualidad las habilidades para liderar con eficacia. Basándose en dicho análisis, diagnostican sus necesidades de desarrollo y elaboran planes personales que contribuyan tanto al crecimiento de sus carreras personales, cuanto a los resultados de negocios de la organización.

### Construyendo Confianza Bajo Presión: Los Principios Básicos® (Workshop de 4 horas)

Este workshop aborda los múltiples desafíos y presiones del ambiente laboral actual, ayudando a los líderes a focalizarse en sus prioridades claves manteniendo, a la vez, el involucramiento y la productividad de su gente.

Los participantes aprenden y aplican seis "Principios Básicos", que los ayudan a ganarse la credibilidad y confianza de los demás; construir una amplia red de relaciones laborales; mantener un positivo ambiente de trabajo, aún bajo presión; diluir situaciones emocionales con otras personas y enfrentar los problemas realizando acciones positivas ante situaciones desafiantes.

### Conectándose con los Demás: Escuchando y Hablando™ (Workshop de 1 día)

Los participantes aprenden nuevas formas de escuchar efectivamente, a identificar y mantener buenas fuentes de información y cómo alentar a la gente a compartir sus conocimientos.

**Audiencia:** Todos los empleados

### Manejando sus Prioridades™ (Workshop de 4 horas)

Este taller ayuda a los participantes a manejar prioridades laborales competitivas y mantener altos niveles de rendimiento personal.

**Audiencia:** Todos los empleados

### Resolución de Problemas: Soluciones, Mejoras, e Innovaciones™ (Workshop de 2 días)

Este workshop proporciona a los participantes las habilidades y estrategias requeridas para encontrar la apropiada resolución de problemas, así como la energía para implementarla.

**Audiencia:** Todos los empleados

### Manejando sus Prioridades™ (Workshop de 4 horas)

Este taller ayuda a los participantes a manejar prioridades laborales competitivas y mantener altos niveles de rendimiento personal.

**Audiencia:** Todos los empleados

### Resolución de Problemas: Soluciones, Mejoras, e Innovaciones™ (Workshop de 2 días)

Este workshop proporciona a los participantes las habilidades y estrategias requeridas para encontrar la apropiada resolución de problemas, así como la energía para implementarla.

## **Audiencia: Todos los empleados**

### **Manejo de la Entrevista de Ventas**

Los vendedores requieren conocimientos, habilidades y procesos, necesarios para conducir eficazmente las entrevistas de ventas, desde la apertura hasta alcanzar con el cliente una decisión debidamente informada y mutuamente beneficiosa. Más aún, los vendedores necesitan optimizar el intercambio de información, ayudando al cliente a superar sus preocupaciones y negociando hábilmente, para tener éxito en sus gestiones de ventas.

### **Habilidades Profesionales de Ventas® (Workshop de 3 días)**

Los participantes aprenden a desempeñarse como verdaderos vendedores consultivos, capaces de asesorar profesionalmente a los clientes en entrevistas cara a cara, guiándolos a través de los distintos pasos del proceso de venta.

### **Audiencia: Profesionales de ventas, con mayor o menor grado de experiencia**

### **Habilidades Profesionales de Ventas® Rx (Workshop de 3 días)**

Este workshop se dirige al mercado de laboratorios medicinales y específicamente a los Agentes de Propaganda Médica (APM's). Enseña a los participantes a incrementar las ventas a través de sus habituales interlocutores y especialmente con profesionales de la medicina, por lo general demandantes y escasos de tiempo. Para ello, la actividad propone un enfoque sólido y orientado específicamente al rubro farmacéutico.

**Audiencia:** APM's con mayor o menor grado de experiencia, como así también personal de Marketing y otras áreas de apoyo

### **Vendiendo a Través de un Servicio Estelar® (Workshop de 1 día y medio)**

Este taller ayuda a desarrollar una mentalidad vendedora en aquellas personas cuya función habitual no es la venta, o que no se consideran a sí mismos como vendedores. Consolida y unifica el lenguaje comercial a utilizar hacia adentro y hacia afuera de la organización. Desarrolla las habilidades básicas de ventas, adaptadas para ser aplicadas en las interacciones de servicio, aprovechando las oportunidades de negocios que las mismas puedan presentar.

**Audiencia:** Todos los Empleados

### **Habilidades Profesionales de Ventas Internas™ (Workshop de 2 días)**

Los participantes aprenden a planificar y llevar adelante conversaciones con clientes, llevándolos a tomar decisiones de compra mutuamente beneficiosas y debidamente informadas, ayudando de esa forma a mantener con ellos relaciones a largo plazo.

**Audiencia:** Todos aquellos que venden en forma "virtual": vendedores internos, Gerentes de Venta y Supervisores

## Acerca de AchieveGlobal

En este siglo, el éxito de las organizaciones está y estará determinado por el nivel de las habilidades humanas.

AchieveGlobal provee un excepcional desarrollo en habilidades interpersonales aplicables al trabajo, facilitándoles a las compañías disponer de la fuerza de trabajo que necesitan para lograr sus resultados.

Establecidos en más de 40 países, ofrecemos soluciones basadas en el aprendizaje, en sus propios idiomas, y a nivel local, regional o global.

Comprendemos los desafíos competitivos y de mercado que cada organización enfrenta. Para enfrentarlos exitosamente dependen de las habilidades de su gente, más allá del aporte tecnológico.

Somos expertos en desarrollar esas habilidades, que transforman las estrategias en resultados, en el siglo 21.

Son cosas que la tecnología aún no puede realizar.

Pensar. Aprender. Vender. Dar servicio.

Liderar. Resolver problemas. Escuchar. Motivar. Explicar.

Las organizaciones y las personas con este tipo de habilidades desarrolladas tendrán un futuro brillante en este siglo.

AchieveGlobal las prepara para ese mundo.



AchieveGlobal Argentina  
Arregui 3433 UF 4  
C1417GMV - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Teléfono: (54) 11 4566 1928

[www.achieveglobal.com.ar](http://www.achieveglobal.com.ar)