



**Rockwell
Automation**

Escuela Comercial para integradores de sistemas

Hoy, es clave entender la evolución del mercado, de la tecnología y de los objetivos de los clientes para que nuestros equipos y esfuerzos comerciales estén alineados con el éxito, en un contexto altamente competitivo y de cambio permanente.

Por eso, nos complace invitarlo a participar en nuestro Seminario "Escuela Comercial para Integradores de Sistemas" dirigido a directores, ejecutivos y responsables del área de ventas enfocados en la evolución de su fuerza comercial.

iRegístrese! 

Del 12 al 16 de Julio
De 10:00 am a 12:00 pm | Central Time

Agenda

Compartiremos certificado de participación de las sesiones a las que asista y estaremos entregando diariamente premios sorpresa ¡No se lo pierda!

Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
1er Bloque (10:00 am a 10:30 am) Central Time	Introducción a la Venta Consultiva ¿Cómo liderar las conversaciones con un cliente basándose en las prioridades de su negocio y los requerimientos tecnológicos para alcanzar esos objetivos? Presentador: José Montalvo	El Integrador de Sistemas del siglo XXI ¿Cómo evolucionar nuestras capacidades para liderar como Integradores de Sistemas en el contexto actual de la Industria? Presentador: Marcelo Petrelli y Miguel Orihuela	Aumente su competitividad a través de la disciplina de proceso En esta presentación aprenderá sobre los requisitos para hacer parte de la comunidad de Integradores reconocidos en la disciplina de proceso de Rockwell Automation y sus beneficios. Adicionalmente se expondrán aspectos comerciales que le ayudaran a acrecentar su negocio de automatización de proceso, mediante el entendimiento del valor de la solución PlantPAX, para alcanzar los objetivos de negocio de sus clientes en los diferentes segmentos industriales. Presentador: Alejandro Epalza	Aumenta tus ingresos y genera más valor en los clientes incorporando las soluciones de potencia Conozca los beneficios de ampliar su solución utilizando nuestro extenso portafolio de productos. Suma valor a sus clientes e incremente sus ganancias. Presentador: Christian Kessler	Aproveche las alianzas estratégicas de Rockwell Automation En esta sección revisaremos la importancia de las alianzas estratégicas en el ecosistema de Rockwell Automation y cómo puede aprovechar a los socios como herramientas de venta para un mejor posicionamiento. Presentador: Alejandro Epalza
2do Bloque (10:30 am a 12:00 pm) Central Time		Las herramientas de Rockwell Automation para Integradores de Sistemas ¿Cómo aprovechar las herramientas de Rockwell Automation para mejorar la eficiencia de la integración y darle un valor agregado a los usuarios finales? Presentador: Marcelo Petrelli y Miguel Orihuela	Proceso Disciplinado de Ventas – Parte 1 La venta es una secuencia de pasos (proceso) que se realiza desde que se pretende captar la atención de un cliente potencial hasta que se consigue una venta de efectiva para la compañía. Presentador: Antonio Acosta	Proceso Disciplinado de Ventas – Parte 2 La venta es una secuencia de pasos (proceso) que se realiza desde que se pretende captar la atención de un cliente potencial hasta que se consigue una venta de efectiva para la compañía. Presentador: Antonio Acosta	Accountability, un elemento clave en el desarrollo profesional de Integradores de Sistemas El Accountability es aquel valor inherente que existe dentro de una organización relacionada con la consecución de tareas y proyectos, y que está reflejada por cada miembro, empezando por sus líderes. Contar con miembros responsables y con la actitud adecuada puede ser la diferencia entre un negocio exitoso y uno que fracasa estrepitosamente. Por ello, debes conocer lo que es y cómo puedes estimularlo dentro de tu organización para mantener aceitados todos los engranajes de tu modelo de negocios y puedas sobrellevar cualquier obstáculo que te encuentres. Presentador: Carlos A. Villasis Kever. ActionCoach