



## **PRESENTACIÓN DE FORMACIÓN EJECUTIVA EMPRESARIAL CAPITULO, FORMA TEXAS / USA**

Formación Ejecutiva Empresarial es una ESCUELA DE VENTAS, nació en el año 2002 como necesidad de formalizar la profesión de vender y también con la intención de apoyar a miles de personas en la creación y apertura de nuevas empresas.

Su fundador y CEO Gerardo Mendoza, ha dedicado su vida profesional a encontrar las mejores prácticas que ejecutivos y empresas, han desarrollado para hacer equipos más productivos y rentables. Escritor, investigador, maestro y conferencista con más de 30 años de experiencia.

- A. 8 mil egresados por año.
- B. 7 divisiones.
- C. 48 profesores (70% directivos, 30% consultores).
- D. 42 de ellos ejecutivos de primer nivel en organizaciones nacionales e internacionales y fungen como responsables del área comercial y el 30% restante, son consultores y profesionales independientes que tienen las habilidades y las capacidades de ser "coaches de implementación" en las sesiones de implementación académica.

### **Diferenciadores de Formación Ejecutiva Empresarial/Forma TEXAS / USA.**

1. Somos la primera Escuela de Ventas de habla hispana, dedicada a la formación de auténticos equipos comerciales.
2. Somos una escuela con vida académica, no somos consultores.
3. Formamos ejecutivos de alto nivel capaces de lograr mejores negociaciones y relaciones comerciales con los prospectos y clientes, así como el conocimiento y destrezas para realizar cierres de ventas efectivos.
4. Nuestra metodología está conformada por sesiones de 2 horas de teoría y 2 horas de coaching de implementación, donde garantizamos la aplicación de los conocimientos que se medirán con resultados tangibles para su organización.
5. Nuestros profesores son ejecutivos de alto nivel en las principales organizaciones, transmitiendo la experiencia y conocimiento a los alumnos.
6. Garantizamos el incremento del 20% en el desarrollo de habilidades comerciales que nuestros clientes tengan como objetivo desarrollar, identificándolas a través de un diagnóstico pre y post para cada uno de los participantes.

## Qué vendemos:

### 1. Programas de formación Públicos.

Programas que una persona interesada en perfeccionar la técnica de vender y de manera independiente, quiera estudiar nuestros programas, con un seguimiento académico.

El programa se vende de manera individual.

- a. Taller de habilidades comerciales.
- b. Taller de relaciones comerciales.
- c. Trabajando en equipo con el área de ventas.
- d. Como ser jefe de un equipo comercial.
- e. Taller de gestión empresarial, con enfoque comercial.

### 2. Programa de formación privados.

Programas de formación y entrenamiento de manera exclusiva para los empleados de una empresa con un seguimiento comercial.

El programa se vende por grupos de 01 a 35 personas por sesión.

- a. Generado de negocio.
- b. Diagnostico H. (Assessment, programa de formación, Assessment)
- c. Sesiones de coaching individual y grupal.

### 3. Eventos Especiales.

Organización de eventos privados, que no necesariamente son académicos y que requieren de algún especialista.

Se cotizan y se cobran por evento, con diferentes tarifas.

- a. Conferencias (Empresariales).
- b. Organización de congresos.
- c. Organización de convenciones.

Segmentación de clientes | Formación Ejecutiva Empresarial.



**Retail**

- Nestle
- Lyncott
- Bardahl
- Alpura
- Revlon
- Masisa
- Clinique
- Grupo Merza
- Estee Lauder
- Mabe
- Derma
- Bodegas Alianza
- Citizen
- Franslux
- Polanco Distribuidores
- AlEn
- Simplot
- L' Oreal
- Clarins
- D' Gary
- Dentalia
- Grupo Melo
- Maui Jim
- Grupo Ibarra
- Office Max



**Industria Financiera**

- HSBC
- Seguros Monterrey
- Seguros Atlas
- BBVA
- American Express
- Inbursa
- AXA
- Credi-Epleado
- Gyc
- Citibanamex
- Multiva
- Unifin
- AIG
- LeasePlan
- Luanda Consultores
- Banca Mifel
- Grant Thornton
- TIP México

**Segmentación de clientes | Formación Ejecutiva Empresarial.**

 **Industria de Servicios**

- Quantum
- Santa Fe/Grupo Hotelero
- Pochteca
- Welldex
- Grupo Etytec-GEM
- Cannon
- Grupo RO
- Grupo Brago
- Servicio de Radio Taxi-4000
- Royal Holiday
- Vopak

 **Industria Automotriz**

- SAGAJI
- International Refacciones
- Yokohama
- Mopar

 **Industria de Transformación**

- PICSA
- CH Robinson
- Vimifos
- Polioles

 **Industria de Transformación Alimenticia**

- Syngenta

 **Industria Inmobiliaria**

- BBR Habitarea

 **Venta Directa**

- Tupperware

Segmentación de clientes | Formación Ejecutiva Empresarial.



**Industria Restaurantera**

- The Cheesecake Factory
- Starbucks Coffee
- El Porton
- Italiannis
- Chilis
- LA Miscelanea 555
- California Pizza Kitchen
- P.F. Chang's
- Bistro del mar
- Grupo Estoril
- Syrah
- Mistral



**Industria Farmacéutica**

- Sanofi
- CSL Behring
- Janssen
- Abbott
- Nadro
- Reckitt Benckiser
- Besins Healthcare
- Farmacias GI
- Farmasa



**Fitness**

- Sportika Metepec
- Club Deportivo Acuasol
- Club Toluca S.A de C.V.
- Sports World
- Anytime Fitness
- Club Mundet
- Body Systems
- Censodep-Club deportivo A.C.
- Club Campestre Chiluca
- Gerentes y Administradores de Clubes A.C.
- Club Cañada
- Club Berinbou



**Industria del Entretenimiento**

- Yak
- Cirsa
- Ticketmaster
- CIE
- PlayCity

**Segmentación de clientes | Formación Ejecutiva Empresarial.**

 **Tecnología y Telecomunicaciones**

- Tyco-Integrated Fire&Security
- ADT
- Telmex
- Grupo ASSA
- Konika Minolta
- Maxcom
- ZEIZZ

 **Industria de la Construcción**

- Cemex
- Comex
- Elementia
- Construrama
- Holcim
- Cementos Fortaleza
- Columbus Mckinnon
- PGIM
- Simon Eléctricat