

ESAMA Business School

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO COMERCIAL

AUTOLIDERAZGO Y DISCIPLINA DE EJECUCIÓN COMERCIAL

El sistema integral para comerciales que quieren potenciar sus resultados transformando su mentalidad, sus hábitos y su ejecución estratégica.

B2C • B2B • SERVICIOS • RETAIL • INDUSTRIA

UNA PROFESIÓN QUE SE PUEDE GESTIONAR

El programa Autoliderazgo y Disciplina de Ejecución Comercial (AYDEC) organiza la venta como un sistema profesional: prepara la mentalidad del comercial, convierte metas en actividad estructurada, mejora la efectividad mediante hábitos y transforma cada resultado en aprendizaje.

¿A quién está dirigido?

- **Vendedores y asesores comerciales** que trabajan en contacto directo, remoto o híbrido y buscan escalar sus resultados con previsibilidad.
- **Ejecutivos de cuenta y desarrolladores de negocios** que necesitan sistematizar su embudo de ventas para generar oportunidades reales.
- **Emprendedores y profesionales independientes** que deben autogestionar su productividad y disciplina sin supervisión externa.
- **Líderes comerciales** que quieren comprender y replicar un método de actuación consistente en sus equipos.

Enfoque Central

Un comercial de alto rendimiento no confía en la improvisación ni en la inspiración momentánea. Por el contrario: **diagnostica sus propios modelos mentales, planifica su accionar rigurosamente, ejecuta con disciplina y asume el control proactivo de sus resultados.**

La Matemática Detrás del Desempeño

RESULTADOS = ACTIVIDAD + EFECTIVIDAD

La productividad comercial no se corrige mirando solamente el número final. Se gestiona trabajando sobre los **Modelos Mentales**, optimizando la **Gestión del Tiempo** y mejorando la calidad de la **Ejecución**.

ARQUITECTURA DEL MÉTODO EAC

El programa se basa en el ciclo de Éxito de Aceleración Comercial (EAC), integrando la gestión mental, táctica y operativa en 6 pasos fundamentales y continuos.

01. Propósito y Meta Central

El punto de partida. Traducir el deseo ardiente en objetivos precisos y asumir el compromiso y la proactividad necesarios para crear el propio destino comercial.

02. Imaginar

Romper la línea temporal del pasado predecible. Aplicar fluidez mental, creatividad y pensamiento lateral para visualizar el éxito y diseñar nuevas oportunidades.

03. Definir el Plan Maestro

Convertir las metas en listas maestras, mensuales y diarias. Aplicar la Ley de Pareto y las matrices Eisenhower y GUT para priorizar lo importante frente a lo urgente.

04. Ejecución con Disciplina

El puente entre la meta y el logro. Formación de nuevos hábitos, aplicación de la técnica Pomodoro, autocontrol y eliminación de excusas y "ladrones de tiempo".

05. Rendición de Cuentas

Medir el avance real mediante indicadores concretos (los números mandan). Diferenciar el error del fracaso, desdramatizarlo y utilizar la evaluación como aprendizaje.

06. Preparación Mental

Identificar y neutralizar distorsiones cognitivas (catastrofismo, generalización). Trabajar el autoconcepto, la autoimagen, la autoeficacia y la gratitud para sostener la automotivación.

CONTENIDOS DEL PROGRAMA

El conocimiento se trabaja hasta transformarlo en acción. Cada módulo invita a identificar qué comenzar a hacer, qué dejar de hacer y cómo medir el progreso.

0

Bienvenida e Introducción

Comprender el recorrido, asumir un rol de "auto-coach" y aplicar la metodología ESAMA en 4 pasos: Extrayendo lo esencial, Autodescubrimiento, Aplicación y Definición de acciones.

DIAGNÓSTICO • AUTO-COACHING • TRANSFERENCIA

1

Efectividad Comercial y Modelos Mentales

Desafiar los límites y comprender cómo los mapas mentales y el modelo ABC de Albert Ellis configuran nuestra realidad. Entender a fondo la ecuación: Actividad + Efectividad = Resultados.

CREENCIAS • PARADIGMAS • ECUACIÓN COMERCIAL

2

La Impulsión Comercial

Autogestión de los más de 70.000 pensamientos diarios. Dejar de lado el sabotaje y las quejas para adoptar una postura de proactividad, salir de la zona de confort y materializar el compromiso.

PROACTIVIDAD • COMPROMISO • AUTOGESTIÓN

3

Imaginar un Viaje al Futuro

Desarrollo de fluidez mental, creatividad y pensamiento lateral (los seis sombreros para pensar). Uso de la visualización creativa, las ondas cerebrales (Alfa/Theta) y la meditación para reprogramar hábitos.

PENSAMIENTO LATERAL • VISUALIZACIÓN • NEUROCIENCIAS

4

Definir el Plan Maestro de Ventas

Priorización estratégica para enfocarse en "la roca grande". Aplicación práctica de la Ley de Pareto (80/20), la Curva de Yerkes-Dodson y neutralización de ladrones de tiempo como el smartphone y las interrupciones.

LEY DE PARETO • GESTIÓN DEL TIEMPO • PRIORIZACIÓN

5

Ejecución con Disciplina y Rendición de Cuentas

Creación de la disciplina de ejecución mediante la fórmula de los 66 días para crear hábitos. Aplicación de la técnica Pomodoro y el método del "queso suizo". Análisis numérico del progreso para desdramatizar el error y convertirlo en la clave del aprendizaje y ajuste comercial.

HÁBITOS • POMODORO • KPI'S • RESILIENCIA

6

Preparación Mental y Automotivación

Detección y resolución de distorsiones cognitivas (visión catastrófica, polarización, deberías). Los pilares de la autoestima. Comprensión del efecto placebo/nocebo, la epigenética conductual y el poder de la gratitud para gobernar el diálogo interno.

AUTOESTIMA • DISTORSIONES COGNITIVAS • GRATITUD

Metodología y Experiencia de Aprendizaje

El diseño del programa combina comprensión teórica, profundización, autodiagnóstico y aplicación práctica inmediata.

- **Cápsulas de video:** Explicaciones conceptuales directas.
- **Manual Express y del Participante:** Fijación y profundización.
- **Plan de Mejora Personal:** Diagnóstico y acciones inmediatas (auto-coaching).

Certificación Internacional

Al completar el recorrido y aprobar las evaluaciones, el participante accede a la certificación oficial de **ESAMA Business School**.

ESAMA Business School

Especialización profunda en performance comercial desde 1991.

35+

Años de experiencia

850+

Clientes

30

Países

WWW.ESAMA.COM