**Detalle de la sesión**

**Presentación del estudio:**

**12 claves para optimizar los resultados de venta: el enfoque de las empresas líder**

***Basado en el estudio anual de la consultora de venta estratégica americana Miller Heiman***

**Place:**ESADE, Madrid
**Date:**13/06/2012
**Time:**9:30 AM-11:30 AM

Anualmente, el **Instituto de Investigación comercial de Miller Heiman** recoge las opiniones de directivos de empresas líderes a nivel mundial para identificar qué prácticas utilizan sus organizaciones para generar más y mejores resultados. El estudio se focaliza en empresas que trabajan en entornos B2B, de venta compleja y con largos ciclos de decisión.

Profundiza en entender el porqué algunas organizaciones líderes mantienen sus crecimientos en ventas independientemente del entorno económico y qué es lo que hacen diferente al resto de compañías.

En esta sesión, se presentarán las principales conclusiones del ***Miller Heiman Sales Best Practices Study***, tanto a nivel mundial como a nivel español e incluye las respuestas de más de 1.300 directivos acerca de qué método utilizan internamente para crear nuevas oportunidades, priorizar la gestión de las ventas y el rol de la tecnología en la mejora de los resultados. De las 59 actividades incluidas en el estudio se analizarán las 12 principales que nos van a permitir fortalezar nuestra posición en el mercado, adquiriendo nuevos clientes, fidelizando los existentes, mejorando las relaciones entre empresa-cliente y conseguir incrementar márgenes e ingresos.

**Ponentes:**
**D. Jaime Castelló**, profesor asociado del Departamento de Dirección de Marketing y director asociado del EMBA de ESADE.
**D. Sam Reese**, CEO de Miller Heiman
**D. Juan Carlos Del Olmo,** Partner de LMS Leadership- Miller Heiman
**D. Luis Miguel Saiz**, Partner y Managing Director de LMS Leadership-Miller Heiman

Nota: Parte de la sesión se realizará en inglés

**Dirigido a:**

El evento está dirigido a presidentes, consejeros delegados, directores generales, directores de marketing, directores comerciales interesados en desarrollar estrategias que les ayuden a mejorar sus resultados en ventas

**Lugar de realización:**ESADE Madrid · c/Mateo Inurria, 27 · 28036 Madrid

**Pre-inscripción:** [MH Sales Study 2012](http://www.amiando.com/MHsalesreport2012.html)

**Más información:** Juan Carlos Del Olmo. M:633304861 Email: jolmo@lmsleader.com

**Plazas limitadas. Se ruega confirmación**