

# EL ESTRÉS

## y la correcta gestión de

# VENTAS

mas<sup>+</sup>  
MANAGEMENT AROUND SPORTS

29/09/2016

Salón de Grados de  
la Facultad de Ciencias  
de la Actividad Física  
y el Deporte.

Valencia



Colabora:



Patrocina:



[www.masenweb.com](http://www.masenweb.com)  
Solicita más información en:  
[operaciones@masenweb.com](mailto:operaciones@masenweb.com)

\*Si eres proveedor consulta las restricciones

# 1/

## El control del estrés de un líder en entornos muy complicados.

# El comandante de vuelo

La aviación comercial ha evolucionado velozmente y con ella la forma de instruir a los pilotos. Nos encontramos ante un nuevo concepto de este sector, nuevas técnicas y herramientas que han elevado notablemente los niveles de seguridad.

### Contenidos

- ¿Cómo es el día a día de un comandante de vuelo? Cómo ser un líder.
- Entrenamiento de tripulaciones, ¿en qué se basan estos programas?
- ¿Cómo se prepara un piloto para tomar decisiones importantes en situaciones críticas?

### Ponente



## Pablo Pérez-Cuadrado

Comandante de Línea Aérea en Europa.

Instructor de vuelo y especialista en programas de Gestión de Recursos Humanos (CRM), Manejo del Error y toma de decisiones.

Analista de datos de vuelo (FDM, Flight Data Monitoring) en investigaciones sobre incidentes aéreos.

Ayudante en programas de desarrollo y creación de nuevos procedimientos para líneas aéreas.

# 2/

## **Técnicas de Venta** para mejorar el rendimiento del equipo comercial

Los equipos comerciales de las instalaciones deportivas se tienen que adaptar a las necesidades del mercado y de los consumidores. Por un lado se analizarán las características que deben tener un equipo comercial y las herramientas de cómo medir el éxito del equipo de ventas. Y, por otro, se desarrollarán las nuevas tendencias en el método de venta.

### Contenidos

- **Conocer las características ideales de un equipo comercial.**
- **Aprender indicadores de gestión comercial.**
- **Entender la evolución del método de ventas.**
- **Conocer las nuevas tendencias en la técnica de ventas**

### Ponente



**José A. Santacruz**

Doctor en CC. Actividad Física y de Deporte por la Universidad de Alcalá.

Máster en CC. de la Actividad Física y del Deporte.

Máster en Organización y Dirección de Entidades Deportivas.

Licenciado en CC. de la Actividad Física y del Deporte en la Facultad de Ciencias del Deporte (INEF) de la Universidad Politécnica de Madrid.

# 3/ INFORMACIÓN

## ¿A quién va dirigido?

Gerentes y Mandos intermedios

Responsables de ventas, marketing y comunicación

Técnicos deportivos, comerciales, vendedores y coordinadores

Profesionales que tengan a su cargo un equipo de personas o aspiren a tenerlo

Responsables área de formación y RRHH

## Horario

\_ 09:00

*Entrega de acreditaciones*

\_ 09:30 - 11:00 h

**El control del estrés de un líder en entornos muy complicados. El comandante de vuelo**  
**Ponente: Pablo Pérez-Cuadrado**

\_ 11:00 - 11:30 h

*Descanso*

\_ 11:30 - 13:00 h

**Técnicas de Venta para mejorar el rendimiento del equipo comercial**  
**Ponente: José Antonio Santacruz**

\_ 13:00 - 14:30 h

Mesa redonda: La Comunicación comercial vista de cerca.

	HASTA EL 15 DE SEPTIEMBRE	A PARTIR DEL 15 DE SEPTIEMBRE
Precio	29 €	49 €
Clientes MAS, Precor y Every Fitness	GRATIS	GRATIS
Estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, Valencia*	GRATIS	GRATIS

\*Plazas limitadas

**Consulta por precios especiales para grupos de 3 o más asistentes**

En [operaciones@masenweb.com](mailto:operaciones@masenweb.com)

# Lugar

Salón de Grados de la Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. Valencia



Carrer Gascó Oliag, 3, 46010 València,  
Valencia, España

Para más información:  
Javier Tripiana  
Móvil: 665 657 944  
[operaciones@masenweb.com](mailto:operaciones@masenweb.com)  
[www.masenweb.com](http://www.masenweb.com)