

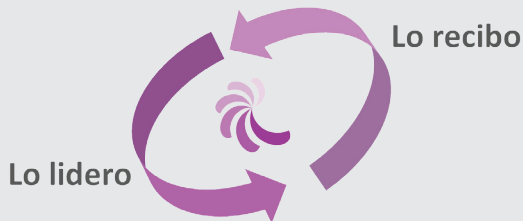
Para lograr **resultados sorprendentes** necesitamos :

¿Qué logramos?



Como Gerente Regional

- ➔ Identificas las fortalezas y oportunidades de tu Gerente de Zona, para desarrollarla tanto en el negocio como en el de sus competencias.
- ➔ Mejoras la motivación y compromiso al alinear expectativas y dar retroalimentación del desempeño.
- ➔ Enfocas a tu equipo al logro del objetivo y generando planes concretos.



## Lo lidero

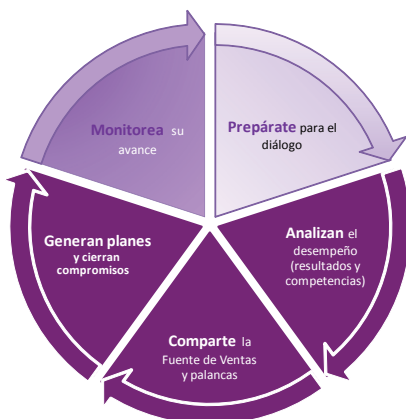
Analizando los resultados, identificando las causas, y dando retroalimentación permanente.

Guiando planes de acción por periodo enfocándose en la sección

## Lo recibo

Involucrandome previamente con mis resultados de negocio  
- A nivel de región  
- A nivel de zonas

Identificando mi oportunidad de crecimiento.



1

Mediante preguntas, identifiquen juntas las **variable enfoque** de la zona que permitan alcanzar la **meta**.

Identifica las **variables causa**.

2

Comparte la Fuente de Ventas y refuerza los apoyos comerciales

3

Genera **planes de acción** con una visión por sección.

Finalmente le brindarás una **retroalimentación** a tu Gerente de Zona sobre sus competencias