

PROGRAMA OPEN DE EXCELENCIA COMERCIAL PARA VENDEDORES 2017

El programa para vendedores que desean estar en la cumbre de su Profesión. ¿Para qué sirve?

- Para adquirir de manera intensiva las habilidades esenciales para vender como un experto en venta consultiva.
- Desarrollar la estrategia comercial y potenciar relaciones comerciales y gestión de contactos.
- Dominar la psicología de la venta, para establecer relaciones comerciales usando la inteligencia emocional.
- Saberse expresar en venta con alto impacto e influencia ante el decisor.
- Para conocer el propio estilo de comportamiento y potenciarlo en la relación con el cliente, utilizando la inteligencia emocional aplicada a la venta.

¿Qué metodología se utiliza?

- Es un programa abierto de 10 sesiones de 2'5 h cada una, a realizar los jueves de 18:00 a 20.30h.
- Se realiza coincidiendo con el calendario laboral.
- El programa acaba con una sesión de definición de plan de trabajo individual para consensuar el plan de mejora a desarrollar a lo largo del tiempo.

¿Qué herramientas pedagógicas se utilizan?

- Tests actitudinales de autoconocimiento.
- Vídeos ilustrativos de situaciones que se plantean en el entorno de la venta.
- Filmaciones al comercial y feedback del consultor
- Método del caso y Role Playing específicos.
- Metodología “El vendedor de confianza”

Módulos y calendario de formación

Módulo I: El Proceso excelente en venta

(3 sesiones)

→ Objetivo: Conocer en profundidad las etapas de la venta (presencial, telefónica, online...) en que un comercial no puede fallar.

→ Fechas:

Barcelona: los jueves 09 marzo, 16 marzo, 23 marzo de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Madrid: los jueves 20 de abril, 27 de abril, 4 mayo de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Módulo II: Automotivación y alto impacto en ventas

(3 sesiones)

→ Objetivo: Desarrollar los factores psicológicos que conducen al vendedor a ser alguien exitoso, en proactividad y entusiasmo. Técnicas de comunicación para que el vendedor sea más efectivo y generar un mayor impacto e influencia ante el cliente.

→ Fechas:

Barcelona: los jueves 30 marzo, 6 abril, 20 abril de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Madrid: los jueves 11 mayo, 18 de mayo, 25 de mayo de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Módulo III: La gestión y organización comercial

(3 sesiones)

→ Objetivo: Conocer las técnicas para que un comercial se organice de forma efectiva en ventas. Gestión del tiempo, gestión de zonas y rutas, organización de la cartera de clientes y priorización...

→ Fechas:

Barcelona: los jueves 27 de abril, 4 y 11 de mayo de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Madrid: los jueves 1 de junio, 8 de junio, 15 de junio de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Módulo IV: Sesión resumen y plan de mejora individual

(1 sesión)

→ Objetivo: A partir de los contenidos establecidos en las anteriores sesiones, se establecerá un plan de mejora individualizado que el participante deberá ir ejecutando.

→ Fechas:

Barcelona el jueves 18 de mayo de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Madrid el jueves 22 de junio de 2017. De 18.00 a 20.30h.

Características del proceso

- Formato de “píldoras formativas” focalizadas a temas concretos.
- Técnicas de captación comercial.
- Habilidades para proyectar mayor confianza ante el cliente.
- Habilidades de inteligencia emocional aplicadas a la venta.
- Compartir experiencias con comerciales de distintos sectores.

Beneficios que implica para la persona

- Conocimiento de todo el proceso de venta profesional.
- Capacidad de obtener nuevos clientes.
- Más venta cruzada y márgenes gracias a una mayor habilidad negociadora.
- Mejora de la tasa de conversión en cada fase del proceso comercial.
- Renovar técnicas comerciales que aporten innovación a la empresa.

Precios y modalidades

→ *Modalidad A*

680€ más IVA. El 40% a la firma de la matrícula y el 60% en la 1ª sesión.

→ *Modalidad B*

620€ más IVA en un solo pago el día de la firma y reserva de la plaza.

Los importes son bonificables en las cuotas de la seguridad social (Formación Tripartita- Forcem)
Finalización del Plazo de inscripción:
el día antes del inicio del programa.

Lugar: C/Balmes 245, 08006 Barcelona
C/ Juan Ignacio Luca de Tena 36, 28027 Madrid

Información adicional en: **93 368 25 33** y en el **blog de ActitudPro**