

# "PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA"

¿Quieres aprender técnicas de venta, o prefieres que te entrenen para vender?

**En Valencia, 08, 15, 22, 29 de Junio,  
06 y 13 de Julio, 21 de septiembre y 26 de  
Octubre**  
De 09:00 a 14:00

Grupo P&A Levante  
Plaza Alqueria de Culla Nº 4,  
Despacho 806F, 46910, Alfafar,  
Valencia



TARIFA

**745 € + IVA**  
por alumno

BONIFICACIÓN

**520 €**  
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN

**01/06/2017**

---

## INTRODUCCIÓN

El objetivo es claro: llevar a tu equipo a uno o varios escalones más próximos a la excelencia y aumentar el número de cierres de venta, la facturación por cierre, la venta cruzada y la cartera a través del coaching individual y mentoring en ventas a los participantes, junto con el apoyo de jefe de estos vendedores. Objetivo prioritario también es la implantación gradual de un sistema comercial ágil, eficaz y operativo y que facilite el día a día a vendedores y responsables de los mismos.

Con la metodología utilizada aseguramos el anclaje de nuevos hábitos en ventas, praxis, y un sistema de medición de actividad y resultados comerciales enfocado al objetivo; el círculo lo completan herramientas que aseguren la sostenibilidad de los logros una vez concluyamos el entrenamiento.

Es crucial identificar los conocimientos y habilidades clave innatas en todos y cada uno de los integrantes de la fuerza de ventas a fin de medir técnica, objetiva y sistemáticamente las aptitudes personales, identificar el potencial y establecer qué competencias profesionales son críticas para el desarrollo personal y comercial; y todo ello es fruto de la puesta en práctica de una metodología didáctica correctamente aplicada.

Definir las necesidades formativas y desarrollar una secuencia estructurada favorece la interiorización de conocimientos y habilidades complejas, que tienen un impacto inmediato en la mejora del perfil competencial comercial de las personas y de los equipos de trabajo. Guiamos a tu equipo comercial hacia una operativa real y medible. Existen múltiples estudios que subrayan la importancia de la “emocionalidad colectiva” y que ponen de manifiesto que un 35% de la eficiencia o productividad de un equipo depende de la misma.

Las organizaciones que subsisten a las condiciones adversas del mercado se adaptan al entorno y sus circunstancias [fusiones, cambio en el modelo de negocio, reestructuraciones, internacionalización, cambio generacional, etc.], revisan sus valores corporativos, dinamizan el negocio y sobre todo orientan permanentemente a su fuerza de ventas y al resto de la organización al cambio, hacia resultados sostenibles y reales.

A grandes rasgos nos planteamos: Motivar, empujar, dirigirles, instruir, acompañar, redireccionar y mejorar resultados del vendedor/a participante y a su vez lo empresariales.

---

## OBJETIVOS

- Tomar “conciencia” del Rol de Vendedor en la actualidad y ser consecuentes con los cambios
- Trasladar y concienciar la importancia del aprendizaje “continuo” y del conocimiento del PRODUCTO, como aspectos clave para conseguir mejores resultados.
- Aumentar la motivación del equipo, empoderándolos, y aumentando su autoestima.
- Conocer mejor su estilo de Venta
- Aprender a identificar las motivaciones de compra de los clientes
- Identificar con mayor facilidad los criterios de toma de decisiones de los clientes.
- Aprender a definir, y organizar en el día a día, sencillos cambios que sean capaces de marcar importantes diferencias en los resultados.
- Diseñar e implementar junto con cada participantes el sistema comercial que desarrolle su entusiasmo e ilusión en torno al objetivos.
- Plantear acciones de mejora individuales que podamos transferir al puesto de trabajo, al día a día.
- Alinear comportamientos de las personas con los objetivos empresariales.
- Impulsar la responsabilidad individual en cuanto a resultados comerciales.
- Entrenarles en el programa, con el fin de conducir el cambio.

---

## CONTENIDOS

Sesión 1: PROFESIONALIZACIÓN DE LA VENTA (08 de junio de 9 a 14 horas).

Sesión 2: PROSPECCIÓN, CAPTACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL (15 de junio de 9 a 14 horas)

Sesión 3: GENERACIÓN DE HIPERCONEXIÓN Y ROTURA DE HIELOS EFICACES (22 de junio de 9 a 14 horas)

Sesión 4: TÉCNICAS DE INDAGACIÓN, ENFOQUE Y ARGUMENTACIÓN (29 de junio de 9 a 14 horas)

Sesión 5: SUPERACIÓN DE BLOQUEOS Y PROCESOS DE CIERRE (6 de julio de 9 a 14 horas)

Sesión 6: PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN DEL TIEMPO (13 de julio de 9 a 14 horas)

Sesión 7: ACCIÓN DE SEGUIMIENTO GRUPAL 1 (21 de septiembre de 9 a 14 horas)

Sesión 8: ACCIÓN FINAL DE SEGUIMIENTO GRUPAL 2 (26 de octubre de 9 a 14 horas)

\*Sesión Intermedia: Durante el mes de septiembre se propondrá a los directores o responsables directos de los participantes, una sesión extraordinaria y gratuita sobre el Feedback, el Coaching, que ayude al director en su función a la hora de dar feedback y ayudar en el desarrollo profesional de sus equipos.

---

## METODOLOGÍA

- Alineación triangular entrenador - empresa - entrenado en cuanto a objetivos cualitativos (desempeño) y cuantitativos (actividad comercial y cierres de venta). El entrenador mantiene una conversación/reunión previa al inicio del entrenamiento con la empresa a tal fin.
  - Análisis integral del vendedor por el entrenador: desempeño, estado emocional, creencias, motivación, proactividad, barreras, miedos, combatividad, direccionamiento al cierre de la venta.
  - Transferencia de conocimientos en técnicas de venta alineados con el desempeño necesario para conseguir los objetivos previamente definidos (sesiones presenciales grupales).
  - Medición continua de ratios de actividad comercial.
  - Soporte al entrenado durante el tiempo de duración el Programa.
  - Feedback permanente del entrenador al responsable sobre la evolución del entrenado.
  - Soporte al responsable durante el tiempo de duración del Programa: gestión emocional del vendedor y cuadro de mando operativo, sencillo, ágil y eficaz.
  - Concluido el Programa, soporte del entrenador al responsable a fin de consolidar las competencias, habilidades y hábitos adquiridos por el entrenado, tratamiento de desviaciones en cuanto a los objetivos deseados por la empresa, gestión y análisis de cuadro de mando.
  - Informe y propuestas de mejora sobre el vendedor (estado emocional, desempeño, resultados, orientación al cierre, relación con su responsable), sistema comercial.
- 

## CONSULTORES

### Amparo Barra de Miguel

- Coach Ejecutiva y Entrenadora de Vendedores. Coach de Negocio.
- Licenciada en Derecho por la UNIVERSIDAD DE VALENCIA.
- Ha desarrollado su trayectoria profesional en el mundo de las ventas y desde hace diez años trabaja en el ámbito de la formación, del desarrollo y el entrenamiento de "vendedores".
- Está acreditada en la metodología Belbin, es analista con certificado DISC para comportamientos y motivadores. Es Coach certificada en proceso Marshall Goldsmith. Coach acreditado en coaching ejecutivo (Profesional Advanced por AECOP).

---

## DURACIÓN

40 horas

---

# BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura en el momento de la inscripción a la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria . La impartición de la acción formativa estará supeditada a la inscripción de un número mínimo de 8 participantes.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

