

COACHING PARA GERENTES VENTAS

- Conocimientos indispensables para el Equipo Comercial -



TEMARIO:

- » ¿Qué son los paradigmas y como nos afectan?
- » ¿Qué es coaching?
- » ¿Cómo y cuándo actuar como coach en el área comercial?
- » Rapport y lenguaje corporal en las ventas.
- » La peor y la mejor historia de ventas.
- » Herramientas de coaching.
- » Matriz de metas
- » Auditoria comercial del vendedor.
- » La rueda de las ventas.
- » El arte de saber escuchar a mi equipo de trabajo.
- » Motivación en acción.
- » Sesiones de coaching. Dando retroalimentación.
- » Conclusiones y planes de acción.

QUÉ OBTENDRÁ:

- » Identificará rápidamente las motivaciones personales de compra del cliente y sus necesidades y expectativas
- » Desarrollará las necesidades del cliente aumentando la urgencia por tomar decisiones positivas de compra
- » Conocerá las bases estratégicas y tácticas de la negociación en ventas
- » Desarrollará habilidades para manejar eficazmente las objeciones y el cierre de ventas
- » Reforzará su capacidad para hacer las preguntas correctas y saber escuchar
- » Incrementará la rentabilidad de sus ventas y de la organización

PARA QUÉ DEBE ASISTIR:

Para que conozcan y practiquen las técnicas más actuales y probadas en el ámbito de las ventas de productos y servicios, identificando las necesidades, expectativas y motivos personales de los prospectos que los llevan a tomar una decisión positiva de compra, ayudándolos a desarrollar sus necesidades e inquietudes mediante el sistema de preguntas utilizado por los vendedores más exitosos mundialmente en la venta de productos y servicios tangibles e intangibles.

QUIÉN DEBE ASISTIR:

Directores, gerentes, jefes y supervisores, Vendedores con más 3 años que se desempeñan en el área comercial, y quienes tienen la labor de dirigir Equipos de Ventas y necesitan las herramientas para lograr una gestión eficiente en el arte de Vender.