

COACHING COMERCIAL

*La transformación de
tu Fuerza de Ventas*



LA MEJOR ACTUALIZACIÓN DEL EJERCICIO DE VENDER ...!!!



**Acompañamiento comercial.
Procesos In Company.
Selección y entrenamiento de Vendedores.
Congreso Internacional de Coaching Comercial.**

✓ **150 HORAS**
30 PRESENCIALES
+ 120 A DISTANCIA



✓ **+500**
DIRECTIVOS DE VENTAS
CERTIFICADOS



✓ **ÚNICA**
CERTIFICACIÓN
INTERNACIONAL



EL EJERCICIO DE VENDER HA CAMBIADO MÁS EN ESTOS 20 AÑOS QUE EN TODO EL SIGLO XX

Aún en las librerías siguen el TOP TEN libros escritos en 1954 "el mejor vendedor del mundo" o cállese y venda. El Ejercicio de vender ha cambiado más en estos 20 años que en todo el siglo XX; aún en las librerías siguen en el TOP TEN libros escritos en 1954 "el mejor vendedor del mundo" o cállese y venda; sin embargo en estos 17 años del siglo 21 vender se ha convertido en una actividad de vértigo en el sentido de que el comprador - de cualquier servicio producto/sector/marca antes de comprar tiene a su disposición en su móvil tiene toda la información de lo que desea comprar, información desbordada, contrastada, y hasta distorsionada, que hace que incluso tenga más información que el mismo vendedor ¿desaparecerá el vendedor en los años más próximos? es la pregunta que muchos gerentes y responsables de ventas se hacen cada día.

Después de muchas horas de entrenamiento comercial estamos convencidos que es un NO! rotundo, el vendedor NO desaparecerá, y por el contrario, gracias a las TIC el vendedor puede conjugar con más fuerza su condición humana y ser la figura determinante en las decisiones del cliente, sea cual fuere el mercado, el producto, el servicio, incluso el precio. frente al cliente. Lo que sí es cierto es que triunfarán aquellos gerentes de ventas y vendedores que no realicen las mismas acciones de final de siglo pues el mercado y el cliente han cambiado!!

Coaching Comercial CIE Barcelona es un programa que centra el la TRANSFORMACION COMERCIAL y el CAMBIO DE HÁBITOS COMERCIALES en el HACER, no en el SER, ni mucho menos en el SABER por eso supera en productividad a los cursos de técnicas de ventas convencionales. El secreto está en CÓMO HACEMOS, cómo afrontamos estos retos como gerentes comerciales y vendedores que somos; como ayudamos a nuestros colaboradores a ver la realidad comercial desde otra óptica; como provocamos el desaprender y desprendernos de los viejas creencias del siglo pasado, como detectar – y no crear - la necesidad al cliente, cómo ayudarles a vencer las resistencias, como adaptarse al nuevo ciclo de la venta, como asumir la venta como profesión. En definitiva como trascender desde el HACER y ponernos a tono nuestra fuerza comercial.



¿QUÉ APRENDERÁS?



- ✓ A **DETECTAR ANTIGUOS MÉTODOS DE VENTAS y REVALUADOS FORMATOS DE NEGOCIACIÓN** y como superarlos a través de nuevas formas de influir en tu cliente.
- ✓ A **EXPANDIR EL TALENTO COMERCIAL** de las personas mediante la técnica del coaching de ventas, diseñada, aplicada y gestionada para incrementar las ventas de tu organización.
- ✓ Cómo lograr la **TRANSFORMACIÓN DE TU FUERZA DE VENTAS** implantando procesos de cambio comercial y creación de nuevos hábitos de ventas en tus colaboradores.
- ✓ A **Alcanzar máximos BENEFICIOS Y MEJORES RESULTADOS COMERCIALES** desde un modelo especializado en fuerza comercial.
- ✓ A **INCORPORAR NUEVOS RECURSOS LINGÜÍSTICOS** para negociación y la observación comercial, sistemas de cambio para el vendedor, el equipo y la organización.
- ✓ Hacerte de las nuevas **ONCE HABILIDADES DE LÍDER COACH DE VENTAS** - Masteries Comerciales necesarias para afrontar al comprador actual.
- ✓ Potenciar la facturación de otros a través de **16 HERRAMIENTAS** que aporta el Coaching Comercial, de aplicación e implementación inmediata
- ✓ Impulsar en tu organización una verdadera la **CARRERA PROFESIONAL DE VENTAS** integrando recursos y planes de promoción con la técnica del coaching comercial.

MUY RECOMENDADO PARA:



- Directores comerciales.
- Directores de delegación.
- Agentes Comerciales Autónomos.
- Comerciales Seniors para actualizar sus técnicas.
- Comerciales que inician su carrera profesional.
- Grupos de Compra y venta.
- Personas que deseen convertir el Coaching Comercial en su opción profesional.
- Redes Comerciales estructuradas o independientes.
- Equipos comerciales de alto rendimiento.
- Agentes y Mercado multinivel.

BENEFICIOS INMEDIATOS:

- Llevar **CONVERSACIONES COMERCIALES EXITOSAS**.
- Conducir y situar con **CLARIDAD Y EFICACIA al cliente**.
- Incentivar tu **ESCUCHA ACTIVA** en función de tu oferta.
- Generar **RAPPORT COMERCIAL** con tu posible cliente.
- **Desarrollar tu PERCEPCIÓN COMERCIAL** y descubrir pronto si verdaderamente será tu cliente o no.
- **Tener un foco definido** para tu **CARTERA DE NEGOCIO**.
- Imprimir tu **MARCA PERSONAL** en cada negocio.
- **Motivar** a otros a vender tus productos.
- **Crear equipos comerciales** altamente motivados.





MÓDULOS Y CONTENIDO



- ✓ **MÓDULO UNO:** LA VENTA V.U.C.A Y EL NUEVO EJERCICIO DE VENDER. CÓMO ASUMIR QUE TANTO EL MERCADO COMO EL CLIENTE HAN CAMBIADO. YA NO VALEN LAS TÉCNICAS DE VENTAS TRADICIONALES.
- ✓ **MÓDULO DOS:** EL COACHING COMERCIAL COMO FÓRMULA DE EXPANSIÓN DEL TALENTO DE VENTAS Y DE AFRONTAR LOS RETOS DE LA FUERZA DE VENTA HOY.
- ✓ **MÓDULO TRES:** LA EXCELENCIA COMERCIAL. OCHO DIMENSIONES PARA ALCANZAR LA MEJOR VERSIÓN DE CADA VENDEDOR, DE CADA EQUIPO DE VENTAS, Y DE CADA ORGANIZACIÓN QUE VENDE (O SEA TODAS).
- ✓ **MÓDULO CUATRO:** CONVERSACIONES DE VENTAS EN CLAVE COACHING COMERCIAL Y OTROS RECURSOS NEURO- LINGÜÍSTICOS PARA VENDER MÁS Y MEJOR. COMO POTENCIAR LA HABILIDAD DE VENDER A TRAVÉS DE EJERCICIOS DE INFLUENCIA, LIDERAZGO Y TRANSFORMACIÓN COMERCIAL.
- ✓ **MÓDULO CINCO:** EL PROCESO C.I.R.A PARA LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL. CÓMO INTEGRARLO EN LA FUERZA DE VENTAS Y QUE REPERCUTAN DIRECTAMENTE EN LA FACTURACIÓN DE MANERA SOSTENIBLE.
- ✓ **MÓDULO SEIS:** LA FIGURA DEL COACH DE VENTAS EN SU ORGANIZACIÓN. BENEFICIOS Y BENEFICIARIOS DEL PROCESO DE COACHING DE VENTAS.
- ✓ **MÓDULO SIETE:** HERRAMIENTAS DEL COACHING APLICADAS A LA VENTA PARA INCREMENTAR HASTA UN 82% SU FACTURACIÓN
- ✓ **MÓDULO OCHO:** LA PERSONA DEL COACH DE VENTAS. COMPETENCIAS, MASTERIES Y CALIFICACIÓN PROFESIONAL
- ✓ **MÓDULO NUEVE:** LA PROYECCIÓN PROFESIONAL DEL COACHING DE VENTAS EN LAS EMPRESAS. EN EL MERCADO Y ANTE EL NUEVO COMPRADOR. NECESIDADES DE LA METODOLOGÍA EN LA NUEVA FUERZA DE VENTAS. CONTRATACIÓN, MODELOS DE INFORMES Y RECURSOS PARA EL COACH COMERCIAL CERTIFICADO.

RESPECTO AL VENDEDOR COMO PERSONA:

- Despertará potencialidades en sus colaboradores que desconocían o que no había practicado.
- Expondrá de manera más ordenada cada conocimiento, cada experiencia y cada reto respecto a otros comerciales.
- Pasará de comercial de contratos a un gestor de clientes duraderos.
- Potenciará las formas de comunicar desde el Coaching en favor de sus ventas.
- Incrementará sus ingresos mensuales con un Modelo Comercial Propio.
- Podrá incluir esta certificación en tu currículum obteniendo más valor frente a otros líderes de equipos comerciales.
- Podrá ejercer de COACH COMERCIAL CERTIFICADO.
- Podrá inscribirse ante la IAC como Coach Comercial Certificado agotando el respectivo procedimiento.
- Podrá impartir el curso con el seguimiento y supervisión de CIE BARCELONA.
- Se convertirá en un Coach Comercial de referencia en su localidad.

RESPECTO A LA EMPRESA:

- Capacidad de construir equipos de alto rendimiento.
- Elevar el Compromiso y la Responsabilidad Comercial individual con la empresa.
- Aplicar nuevas técnicas comerciales.
- Imprimir Disciplina Comercial a sus agentes.
- Crear Hábitos Positivos de Ventas.
- Generar Motivación Individual y grupal.
- Identificación de GAPs (Lagunas) de los comerciales.
- Romper los bloqueos de la Red Comercial.
- Vencer las Barreras psicológicas individuales y de grupo.
- Actualizar procesos comerciales con nuevas técnicas para nuevos retos emergentes.
- Lograr resultados superiores y sostenidos que sean concretos y medibles.
- Crear nuevos líderes de Grupos.
- Implementar La Carrera Comercial dentro de su organización.
- Gestionar el talento comercial de sus colaboradores y fortalecer sus competencias. .



EL ROL DE COACHING COMERCIAL

Las empresas que han implementado Procesos de Coaching Comercial en sus áreas de ventas destacan que por cada euro invertido en estos programas, han obtenido 5.7 euros de retorno, beneficio de un 570 % materializados en aspectos como:

- La productividad de sus equipos se ha triplicado.
- La calidad de las acciones de llegada a los potenciales clientes se ha aumentado.
- Internamente los departamento están mas organizados.
- El costes en formación se palpan una vez comienzan los procesos de coaching comercial.
- Logran que sus comerciales y directivos comerciales lleguen a desarrollarse dentro d e su organización.
- Han logrado retener mas sus buenos ejecutivos.
- Están teniendo menos incidencias y reclamaciones en la prestación de sus servicios.



**LUGAR DE
REALIZACIÓN**

Campus GBS - Barcelona

RECURSOS Y METODOLOGÍAS



- Coaching Sistémico.
- Coaching de Equipos.
- Grupos de Discusión a distancia.
- Casos de Estudio.
- Inteligencia Emocional.
- Learning by doing JCI.
- PNL para las Ventas.
- Mediateca interactiva.



- Diploma Certificación Internacional Avalada CIE Barcelona

AGENDA



- **Viernes:** de 9.30h a 19.30h
- **Sábado,** de 8.30h a 18.30h
- **Domingo,** de 8.30h a 15h.



SOBRE EL PROGRAMA

Coaching Comercial CIE Barcelona se funda Agosto de 2012 siendo la primera edición en la Ciudad de Málaga; Única certificación especializada en la expansión del talento comercial, de las personas, de los equipos y las organizaciones. Primera aplicación en Castellano y en Inglés de la poderosa técnica del coaching capaz de incrementar hasta en un 82% la productividad de la fuerza comercial de las empresas.



SOBRE LA ENTIDAD

Fundada en Mayo de 2000 es reconocida como la organización empresarial privada más activa de Barcelona. Con cerca de 1400 empresas suscritas la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona interactúa con organizaciones similares de 5000 ciudades y 110 países. Desde 2012 la asamblea vota para convertir la entidad en la primera en España especializada en entrenamiento de ventas. Única entidad de Certificadora de Coaches Comerciales para España y América Latina