



COACHING COMERCIAL PARA VENDEDORES

Durante más de 15 años de Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona, hemos podido observar de entre las más de 1.500 empresas que han intercambiado experiencias con nosotros, un cambio sustancial en mundo de las ventas. Es más, podríamos afirmar que en los últimos 15 años ha cambiado más que en todo el siglo XXI.

El vender se ha convertido en una actividad de vértigo, y el comprador hoy puede estar mucho más informado que el vendedor. Es por tanto necesario adaptarse a estos cambios para afrontar los nuevos retos del vendedor.

El Coaching como técnica poderosa de acción y resultados está aportando modelos de acción comercial muy distintos a los de los CURSOS DE TÉCNICAS CONVENCIONALES DE VENTAS que comienzan a estar desfasadas respecto a la nueva realidad.

MÓDULOS TEMÁTICOS

EL EJERCICIO DE VENDER HOY

Cómo ha cambiado el ejercicio de vender en el siglo XXI. La venta de hoy: de MS-DOS a Windows 10. Cambios necesarios para actualizar tu software comercial. La nueva figura del Vendedor Coach Comercial. Qué entendemos por venta. Qué áreas debe dominar un comercial excelente. El reto de mantenerme en la excelencia comercial, el aprendizaje continuo.

COACHING PARA VENDER MÁS Y MEJOR

Introducción al Coaching Comercial como herramienta de cambio para afrontar los nuevos retos de la venta. En qué se diferencia el Coaching Comercial y las técnicas convencionales de venta. Cuáles son los beneficios y el R.O.I. del Coaching comercial. Beneficios de aplicar Coaching Comercial en tu forma de vender.

NUEVAS COMPETENCIAS DEL VENDEDOR EXPANDIDAS CON COACHING

Cómo evalúo e identifico mi nivel inicial de competencias, Qué actitudes y aptitudes son indispensables para el proceso de mejora comercial. Las competencias Neuro Lingüísticas de comunicación, los procesos de comunicación comercial. Salirse del marco de referencia, el proceso creativo en el comercial.

MODELO CONVERSACIONAL DEL VENDEDOR

Cómo influir en mis clientes y colaboradores de una forma positiva. Las conversaciones comerciales eficaces con el modelo FIBECA. Cuál es la estructura de una conversación comercial para generar influencia y rebatir las objeciones de mis clientes.

SOSTENIBILIDAD DEL PROCESO DE MEJORA CONTÍNUA

Qué elementos garantizan la sostenibilidad y la motivación del proceso de transformación.

HERRAMIENTAS DE COACHING COMERCIAL

Técnicas eficaces que podrás aplicarlas de inmediato con tus clientes y colaboradores y que mejorarán los procesos de venta. Cómo generar una buena escucha, lograr un buen nivel de confianza con tus prospectos y clientes, estructuras de conversación para generar un mayor impacto, entre otras.

LA CARRERA PROFESIONAL

¿Hasta dónde quieres llegar en tu carrera profesional? La importancia del aprendizaje continuo en mi mejora profesional hacia la excelencia como comercial. Cómo definir un plan de acción, con objetivos, indicadores y evaluación de resultados

¿CÓMO?

- ✓ *Modalidad: Online.*
- ✓ *Duración: 50 horas.*
- ✓ *5 sesiones online sincrónicas 1h*
- ✓ *Ejercicios de experimentación*
- ✓ *Ejercicios de reflexión.*
- ✓ *Ejercicios de evaluación.*
- ✓ *Plan de mejora personal.*
- ✓ *Práctica tutelada.*
- ✓ *Certificado electrónico a la finalización del curso*

INTEGRA LAS TÉCNICAS CONVENCIONALES EN UNA SOLA: COACHING DE VENTAS.