



INTRODUCCIÓN AL COACHING COMERCIAL

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 EN EL SIGLO XXI

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 COMERCIAL ANTES LOS NUEVOS RETOS DE LA VENTA

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

LA TRANSFORMACIÓN DE MI FORMA DE VENDER CON COACHING COMERCIAL.

El Proceso de Cambio del Vendedor. La transformación de mis hábitos comerciales. Cómo conocer y desbloquear mis lastres comerciales y qué competencias debo desarrollar para mejorar los procesos de venta.

LA TRANSFORMACIÓN DE MI FORMA DE LIDERAR CON COACHING COMERCIAL.

El Proceso de Cambio del Líder de ventas. ¿Por dónde empiezo? Conocer mi propósito y mi realidad actual para definir mi propio plan de mejora personal. Descubrir un modelo de acompañamiento y transformación para expandir el talento de las personas e influir en los cambios positivos de mi equipo.

LA CARRERA PROFESIONAL

La importancia del aprendizaje continuo en mi mejora profesional. Cómo definir un plan de acción, con indicadores y evaluación de resultados.

¿CÓMO?

- ✓ *Modalidad: Online.*
- ✓ *Duración: 20 horas.*
- ✓ *3 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*

**PRUEBA LOS NUEVOS
MODELOS QUE APORTA EL
COACHING DE VENTAS**