

Programa Pionero de Transformación Comercial a través acciones concretas



Al acabar la certificación el Participante podrá:

- Potenciar la facturación de su organización impulsada desde nuevas formas de vender.
- Tener una nueva visión de la venta y los retos del vendedor y como afrontarlos.
- Potenciar las habilidades de las personas, identificando claves para expandir ese talento de ventas que tienen las personas.
- Entender el Equipo Comercial como un sistema al que es posible implantarle nuevas técnicas de cohesión, cultura del esfuerzo, clima comercial óptimo para beneficios de todos.
- Fortalece la Cultura de la Venta en toda la organización. Poner al personal en MODO VENTAS
- Diseñar verdadera CARRERA COMERCIAL INTERNA como forma de fidelizar su talento comercial.
- Desarrollar Planes Innovadores de Ventas, que superen la Antiguas Técnicas de Ventas Convencionales que ya no cubren las expectativas del negocio.
- Para a la Acción, gestionar desde el HACER no tanto del SABER.
- Integrar otros Planes de Mejora en cuanto a habilidades de ventas se refiere.
- Alcanzar índices positivos y la verdadera TRANSFORMACION COMERCIAL en su empresa o actividad comercial
- Llegar al ARC Alto Rendimiento Comercial la medida estándar y sostenible que toda empresa debe tener para medir su fuerza de ventas.
- Ser reconocido como un DESARROLLADOR DE NEGOCIOS innovador y pionero en materia comercial



40 Principales Impactos en del Coaching de Ventas en el Talento de Las Personas de Ventas

1. Autoconfianza Comercial
2. Mentalidad Flexible | Predisposición a los cambios comerciales
3. Adaptabilidad y flexibilidad.
4. Autocontrol – Autorregulación Emocional
5. Dominio de sí mismo.
6. Automotivación.
7. Desarrollo individual integral.
8. Orientación al Logro, a los objetivos de ventas y resultados de facturación.
9. Creatividad e innovación comercial.
10. Persuasión | Influir | Hacer cosas relevantes
11. Comunicación efectiva.
12. Persuasión y Negociación para cierres poderosos.
13. Empatía a la hora de escuchar.
14. Escucha Empática
15. Controlar la Impaciencia comercial.
16. Capacidad de síntesis.
17. Estar dispuesto.
18. Autoaprendizaje.
19. iniciativa Comercial
20. Búsqueda activa de información.
21. Ser resolutivo
22. Trabajo y Gestión Ordenada – Proclive al CRM
23. Calidad y Excelencia en su gestión.
24. Perseverancia /
25. Continuidad en el Seguimiento de Posibles ventas
26. Capacidad de Iniciar Proyecto / Iniciativa comercial.
27. Predisposición a la Colaboración
28. Fomentar la Cooperación /
29. Capacidad de Asumir Riesgos /
30. Visión Intra emprendedora del Negocio.
31. Desarrollo de Relaciones Duraderas con sus clientes y con los que aún no los son todavía.
32. Liderazgo e influencia en el resto del equipo.
33. Trabajo en equipo de comerciales.
34. Capacidad de análisis de los retos y oportunidades de Mejora Capacidad de análisis.
35. Planificación y Organización del Trabajo de ventas.
36. Vocación a la resolución de conflictos
37. Atención a la ley, la autoridad y las instrucciones de la dirección
38. Definición de prioridades en ventas.
39. Delegación.
40. Toma de decisiones.

Adelántate a la Competencia



La certificación Incluye:

- Diploma Acreditativo de COACH COMERCIAL CERTIFICADO avalado por Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona.
- Acceso a MEDiateca con recursos para el aprendizaje.
- Sesiones de Tutorías Supervisadas desde Barcelona.
- Matrices, Métricas, Guías prácticas, lecturas y Casos de Estudios de aplicación inmediata.
- Experiencia de aprendizaje, de la mano de expertos en transformación y cambio, que han liderado proyectos de gestión del cambio a nivel internacional y en diferentes industrias.
- Participación en eventos posteriores en España o LATAM con precios subvencionados

*Imagen:
Monumento a Hermes.
Centro artístico de Barcelona.
Icono del Programa de Coaching Comercial.
Fundador Mitológico de Barcelona*