

Hermes
Plaza Cataluña
Barcelona

Coaching Comercial

Coaching Comercial	<p>Programa para la Expansión del Talento comercial de las personas, los Equipos de ventas y las Organizaciones basado en los principios del crecimiento individual y el entrenamiento avanzado de la Fuerza de Ventas de las empresas. Con Alumnos en más de 25 Países y 100 Ciudades y 40 sectores de la economía de España y LATAM es el único programa que basado en Mejores Resultados de Ventas y Nuevos Hábitos del Vendedor, logra en cortos periodos de tiempo incrementar la facturación (vender más) o rentabilizar recursos del área de ventas. (vender mejor). Forjado en Barcelona en Agosto de 2012</p>		
CIE Barcelona	<p>La Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona – CIE Barcelona es una entidad de negocios y Promoción Económica que aporta valor tanto a empresarios consolidados como a nuevos Emprendedores, aumentando sus Contactos Comerciales, abriendo nuevos mercados, impulsando el Internacionalismo, organizando Eventos de Networking Calificado y fortaleciendo el Entrenamiento en Ventas a través del Coaching Comercial Fundada el 25 de Mayo de 2000, en ella participan cerca de 150.000 empresarios en toda España y LATAM impulsando proyectos en red con organizaciones similares de 25 ciudades de España y más de 5000 ciudades en todo el Mundo.</p>		
Webs corporativas	<p>www.coachingcomercial.org www.ciebarcelona.com www.congresocoachingcomercial.com</p>		
Certificación en Coaching Comercial	<ul style="list-style-type: none"> - Formato 1: Semi Presencial (Barcelona 3 ediciones – Madrid 3 Ediciones) al año - Formato 2: A Distancia. España y LATAM - Duración: 150 Horas / 4 a 6 meses en promedio - Titulación: Coach Comercial Certificado - Equivalencia y Reconocimiento Internacional: Equivale a un Diplomado - Estudio Acreditado válido como requisito para efectos de visados de estudiantes en España - Metodología: <ul style="list-style-type: none"> - Modelo Aprendizaje en Adultos para Conceptos Básicos: <i>Learning By Doing</i> - Aplicación Inmediata de Nuevas Técnicas para vender más. - Práctica de aplicación inmediata para el gerente o líder de equipos - Implantación de Modelos de Transformación de la Fuerza de Ventas: Modelo C.I.R.A.; Modelo FIBECA de Negociación y Cierres; - Incorporación Inmediata de Habilidades y Nuevos Recursos Neuro Lingüísticos para las Ventas a través de Tres Casos Reales bajo la supervisión de un Coach Tutor Comercial - Trazado de Carrera Comercial Interna de su organización e integración de Planes de Formación, Mentoring o Consulting si existieran. - Mediateca Comercial: Otros recursos para la aplicación del Coaching de Ventas a vendedores, a equipos y la organización que vende. - Know How Transfer Comercial: <ul style="list-style-type: none"> - Transferencia de Experiencia: Todos los Profesores son Altos Directivos en Activo, de Áreas Comerciales de reconocidas empresas, con años de experiencia demostrada 		
Dirigido a:	<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Vendedores a título Individual. ✓ Gerentes Comerciales y Líderes de Equipos ✓ Gerentes o Directivos con Personal a cargo ✓ Coordinadores Territoriales Fuerza Comercial. ✓ Key Account y Responsables de Cuentas. ✓ Seleccionadores de Vendedores </td> <td style="vertical-align: top; width: 50%;"> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsables de Canales de Distribución ✓ Responsables de Delegaciones ✓ Directores de RRHH y Formación. ✓ Formadores y Consultores en Ventas ✓ Líderes en Redes de Distribución. ✓ Conferencistas en Ventas </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vendedores a título Individual. ✓ Gerentes Comerciales y Líderes de Equipos ✓ Gerentes o Directivos con Personal a cargo ✓ Coordinadores Territoriales Fuerza Comercial. ✓ Key Account y Responsables de Cuentas. ✓ Seleccionadores de Vendedores 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsables de Canales de Distribución ✓ Responsables de Delegaciones ✓ Directores de RRHH y Formación. ✓ Formadores y Consultores en Ventas ✓ Líderes en Redes de Distribución. ✓ Conferencistas en Ventas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vendedores a título Individual. ✓ Gerentes Comerciales y Líderes de Equipos ✓ Gerentes o Directivos con Personal a cargo ✓ Coordinadores Territoriales Fuerza Comercial. ✓ Key Account y Responsables de Cuentas. ✓ Seleccionadores de Vendedores 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsables de Canales de Distribución ✓ Responsables de Delegaciones ✓ Directores de RRHH y Formación. ✓ Formadores y Consultores en Ventas ✓ Líderes en Redes de Distribución. ✓ Conferencistas en Ventas 		

Campus Virtual	<ul style="list-style-type: none"> - Plataforma E-Learning Multifuncional de última generación. - Mediateca Comercial – Grupo de Recursos de aprendizaje a disposición del alumno - Fácil manejo. Muy Intuitivo. - No requiere conexión permanente. Los contenidos pueden desarrollarse por fuera de la plataforma. - Asistencia Permanente por parte del Área de Apoyo al Alumno. - Sesiones con Coach Tutor compatibles con la agenda laboral. - Realización de tres casos reales con apoyo y seguimiento en plataforma opcional. - Agenda de Sesiones, Ejercicios de Reflexión y Observaciones pedagógicas automatizadas. - Notas y Rendimiento académico a través del Campus Virtual. - Actualización Permanente de Nuevas Herramientas y Novedades del Programa
----------------	--

Más Beneficios	<p>Certificarse como Coach Comercial de CIE Barcelona supone:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtener la única titulación internacional válida en la materia. - Contar con mas de 30 Herramientas de aplicación inmediata para mejorar las habilidades de la fuerza comercial. - Poder iniciar verdaderos procesos de transformación comercial de empresas, equipos y vendedores. - Acceder a la Modalidad de Coaching más solicitadas por las empresas. La técnica del Coaching sufrió un notorio cansancio entre los empresarios, pero el Coaching de Ventas ha logrado volver a encausar a las organizaciones con los cambios en el ejercicio de vender. - Pertenecer a la primera Red Internacional de Coaches Comerciales Certificados de habla inglesa y habla hispana. - Poder participar de los eventos del programa con descuentos preferenciales o a coste simbólicos. <i>Los Congresos, Las Jornadas y las Sesiones Informativas</i> constituyen el mejor escenario de I+D y actualización en la técnica del Coaching de Ventas. - Organizar eventos, acciones formativas, implantar procesos obteniendo la Licencia del Programa. - Representar el Programa en su territorio de acuerdo a los parámetros de expansión.
----------------	---

Programa de Becas	Sistema de Ayudas	Valor del Programa	Becas:	Con Ayuda
	España – Beca A	3.950.00 €	Si	
	España – Beca B		Si	
	LATAM – Beca A	3.550.00 €	Si	
	LATAM – Beca B		Si	
	LATAM – Beca C			

Requisitos y Procedimiento:

- El presentar la aplicación de petición de Beca no supone ningún compromiso para la entidad ni el programa.
- Las Becas se conceden en estricto orden de llegada y conforme a la valoración del *Comité de Candidaturas*.
- Las Becas son nominativas, tienen carácter personal e intransferible.
- Solicitada y Aprobada la Beca, el interesado debe formalizar su plaza en las *72 Horas siguientes* al correo mail por el que se notifica al interesado de su otorgamiento.
- La formalización implica el envío del justificante de pago al correo administracion@ciebarcelona.com sin el envío correspondiente no se entenderá formalizada la plaza
- En ningún caso está permitida la reserva de plaza sin haber sido concedida o sin haberse formalizado en plazo
- Vencido este plazo sin la formalización de plaza se entiende desistida y deberá ser asignada a otra persona interesada.
- Los gastos financieros y de comisiones por transferencias serán asumidos por el interesado.
- Plazo Finalización Otorgamientos: 20 Enero 2020 y/o hasta agotar Becas aprobadas

Otros Formatos:	Máster	Congresos	Diplomado	In company
	Semi Presencial 1.500 Horas	Semi Presencial Fin de Semana De acuerdo al Ticket	A Distancia 10 semanas	Presencial Por Proyectos

