



EL EVENTO:

El **Congreso Internacional de Coaching Comercial** es el encuentro más representativo de la evolución de las ventas, que se realiza en España y LATAM; es el espacio diseñado para la ACTUALIZACIÓN DE HABILIDADES COEMRCIALES de: vendedores, líderes de equipos comerciales, gerentes, formadores y consultores que se dedican a potenciar el talento comercial las personas y las organizaciones.

Esta actualización obligada que están realizando las áreas comerciales de las empresas, las cuales ya han comprobado que las Técnicas del Ventas Convencionales han quedado obsoletas ante la velocidad de los cambios de los hábitos de sus compradores, los nuevos modelos de ventas que aplica la competencia, pero por sobre todo, por la forma distinta como se entrenan hoy los vendedores.

SEGUNDA EDICION:

Después de la gran experiencia del I Congreso en Barcelona en Nov 2016 llega la segunda edición, esta vez en Madrid con una propuesta ampliada en contenidos y beneficios para los participantes. Han sido 25 ediciones desde 2012 y el formato congreso cumple con su papel difusor de las nuevas formas de entrenamiento comercial.

DIRIGIDO A:

- Directores Comerciales
- Comerciales Seniors.
- Nuevos Vendedores
- Ejecutivos de Cuentas.
- Gerentes Propietarios de PIMES
- Directores de RR HH
- Consultores y Asesores en Fuerza de Ventas
- Formadores en Técnicas de ventas.
- Responsables de Escoger Formación Comercial.
- Coaches Generalistas que busquen especializarse

FECHAS Y HORARIOS:

- Viernes 22 Febrero de 9h a 19h
- Sábado 23 Febrero de 9h a 18h
- Domingo 24 Febrero de 9h a 15h

Información de Becas y Ayudas en [este enlace](#)

COMO PARTICIPAR:

De acuerdo al perfil del Participante, se inscribir en:

PASE VIPS (AZUL)

Cursos y Talleres reglamentarios para quienes desean Certificarse como Coaches Comerciales, llevarse las más 34 herramientas de aplicación inmediata, realizar las prácticas en el programa, y desarrollar su carrera dentro o fuera de su empresa como instructor certificado. Tendrá después del congreso 5 meses para acabar a distancia las 150 horas reglamentarias y acreditarse como **COACH COMERCIAL CERTIFICADO**; Son las plazas más demandadas pues al acabar pasa a integrar la Red Española de Coaches Comerciales; Hay disponibilidad de Becas y Ayudas concedidas en orden de llegada de inscripciones. Solicita información en [este enlace](#)

PASE PREMIUM (ROJO)

Cursos y Talleres reglamentarios para Gerentes, Líderes Comerciales, Líderes de Equipos; Coordinadores territoriales, Responsables de delegación y en general para aquellos que **deseen fortalecer sus competencias de liderazgo comercial**; Y dos meses adicionales para acabar a distancia las 50 horas reglamentarias. Para acreditarse como **Líder Coach Comercial**. Solicita información en [este enlace](#)

PASE EXECUTIVE (VERDE)

Dirigido a Comerciales Seniors y Nuevos vendedores, que necesiten actualizar su capacidad de influencia, negociación y cierres efectivos; Serán **14 Talleres en 30 Horas presenciales**; con todas los Nuevos Recursos Neurolingüísticos que exige la venta de hoy; Más 10 Horas a distancia para acabar las 40 Horas reglamentarias y acceder al certificado de **Técnico en Coaching Comercial**. Solicita información en [este enlace](#)

PASE VISITANTE (AMARILLO)

D Pase multipropósito para quienes no puedan tomar, si no determinados talleres y conferencias; pero que desean conocer de cera la técnica del Coaching comercial. Se expide **Certificado Electrónico de Asistencia**. Solicita información aquí [este enlace](#)