

Programa Internacional

Certificación en Coaching Comercial

Única certificación que más Herramientas,
Recursos y Métricas aporta a su fuerza
comercial.

Avalado por Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona – CIE Barcelona

© 2012 - Todos los derechos reservados

HERMES

Plaza Catalunya – Barcelona



CIE 
Barcelona

Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN COACHING COMERCIAL

Programa de Actualización de su fuerza de ventas

*I Congreso
Coaching Comercial
Cie Barcelona
Nov 2016*



Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona

Conviértete *Coach Comercial* *Acreditado*

Posiciónate como el desarrollador de negocios con más herramientas y recursos para la expansión del talento comercial

Dirigido a:

- ✓ 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
- ✓ 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

Objetivo:

Proveer a las personas de ventas, a los equipos comerciales, a sus líderes y a la organización en general el nuevo enfoque para afrontar la venta de hoy, herramientas actualizadas, modelos de aplicación inmediata y métricas genuinas para la toma de decisiones en materia de talento comercial

Programa Pionero de Transformación Comercial a través de 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 y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.
- 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*

Metodologías aplicadas

- *Modelo Learning by doing JCI*
- *Inteligencia Emocional.*
- *PNL para las Ventas.*
- *Coaching de Equipos*
- *Casos de Estudio.*
- *Coaching Sistémico.*

Otros recursos

- *Mediateca interactiva.*
- *Grupos de Discusión a distancia.*
- *Webinars Periódicos de actualización*
- *Campus Virtual de Consulta*

150 Horas

30 h Presenciales

120 h A Distancia

20%

Teoría

80%

Práctica



Contenidos

Contenidos

- **Módulo 1:** La Venta V.U.C.A: Aquello con lo que se encuentran tus vendedores cada día
- **Módulo 2:** Coaching Comercial para afrontar los nuevos retos de la fuerza de ventas
- **Módulo 3:** La Excelencia Comercial como punto de partida. Como Construir. Como Medirla, Como Sostenerla en el tiempo.
- **Módulo 4:** Nuevos Recursos Neuro – Lingüísticos para la venta.
- **Módulo 5:** Proceso de Transformación de su fuerza de Ventas.
- **Módulo 6:** El Líder Coach de Ventas – Liderazgo Comercial.
- **Módulo 7:** Herramientas del Coaching Comercial
- **Módulo 8:** Diseñando su Plan de Acción Comercial Individual
- **Módulo 9:** Perspectiva Profesional del Coaching de Ventas



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial: **Coach Comercial Certificado**

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 1: encuentran tus vendedores cada día

- La nuevas señales de Mercado
- El Nuevo Comprador
- La tecnología lo cambia todo,
- Vender por Precio, una quimera.
- La Vaca Púrpura
- La Nueva fuerza Comercial.
- Equipos Combinados
- Adiós a las Técnica de Ventas Convencionales.
- El Futuro del Vendedor
- El Txt
- Bienvenido el Coaching Comercial



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial:
Coach Comercial Certificado

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 2: El Coaching Comercial para afrontar los nuevos retos de la fuerza de ventas

- Que no es Coaching Comercial.
- El talento de ventas se puede expandir
- No solo Cambio, se necesita Transformación Comercial
- Beneficios Ordinarios y Extraordinario del Coaching de Ventas
- 7 aportes del Coaching de ventas a la empresa
- La Importancia de estar certificado.
- La Relación Coaching Ventas y Productividad.
- La inversión en Coaching de ventas. Análisis del R.O.I
- Como vender Coaching Comercial al Consejo de Dirección en la empresa



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial: *Coach Comercial Certificado*

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 3: La Excelencia Comercial, el fin traído al principio.

- Matriz CIREXCO de excelencia comercial
- Detección de Necesidades Comerciales
- El Primer Plan de Acción desde el Coaching Comercial
- Ocho Dimensiones del Vendedor de comienzo de Siglo XXI
- Clima Organizacional Comercial de la empresa
- Integración de Planes de Mejora de recurso Humano de Ventas
- Pasar a la acción: Primeras Prácticas en Calve Coaching de Ventas
- Practicas de Ventas con Influencia comercial
- Prácticas de liderazgo con Coaching de Ventas



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial:
Coach Comercial Certificado

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 4: Nuevos Recursos Neuro – Lingüísticos para la venta.

- Modelo FIBECA de Conversaciones de Ventas
- Desaprender viejos 'hábitos de comunicación en venta
- El Vendedor y su proceso de aprendizaje
- Competencias Básicas de la conversación comercial
- La capacidad de influenciar y como expandirla.
- La mayéutica Comercial
- Su propuesta de valor.
- Los 100 Retos y Oportunidades de Mejora del Nuevo Vendedor

MATRIZ CIREXCO PARA LA EXCELENCIA COMERCIAL



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial: Coach Comercial Certificado

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Módulo 5: Cambio Vs Transformación en la Fuerza de Ventas.

- Implementando Coaching en su empresa.
- Modelo C.I.R.A de transformación comercial
- Pasos del Proceso C.I.R.A
- Primeras Sesiones de Transformación.
- Métricas de evaluación
- Hacer sostenible el proceso en el tiempo.
- Alcanzar el ARC: Alto Rendimiento Comercial
- Rentabilidad de un proceso e Transformación a fondo.
- Contratación del Proceso.



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial: **Coach Comercial Certificado**

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 6: El Líder Coach de Ventas – Liderazgo Comercial

- Cuando se necesita un Coach de Ventas
- Cualidades del Líder Coach de Ventas
- Competencias a la hora de hacer Coach a tu vendedor.
- Competencias avanzadas.
- Destinatarios de un proceso de Coaching
- Beneficios directos del proceso
- Beneficios indirectos del Proceso
- Especializaciones del Coaching Comercial
- Modelo RUBIK del Coach Comercial



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial:
Coach Comercial Certificado

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 7: Herramientas del Coaching Comercial

- Herramientas de Iniciación.
- Herramientas de Orientación
- Herramientas de Avance
- Herramientas de Evaluación
- Clarificadores.
- Matrices de la Conversación Comercial
- Matrices del Proceso
- Métricas para la Toma de decisiones



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial:
Coach Comercial Certificado

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 8: Diseñando su Primer Plan de Acción Comercial Individual desde la Base del Coaching de Ventas

- Primera Sesión con su Coachee de Ventas
- Plantillas y herramientas del Proceso.
- Condiciones Ideales para un Proceso Óptimo
- Evaluación y Feedback del Primer caso Real
- Pasando la Línea amarilla el Compromiso
- Seguimiento al proceso a Distancia.
- Ayudas pedagógicas para el primer proceso –
- Supervisión y Tutorías



Programa Avanzado de Entrenamiento Comercial: *Coach Comercial Certificado*

La Certificación en su parte Presencial está integrada por:

- 9 Módulos
- 29 Títulos
- Más de 40 practicas



**Cámara Internacional de
Empresarios de Barcelona**

Contenido

Módulo 9: Perspectiva Profesional del Coaching de Ventas

- Futuro Inmediato del Coaching Comercial
- El Coach Comercial dentro de la empresa
- Ser Coach Comercial, es necesario estar certificado.
- La Carrera Profesional interna
- Pasos Académicos para su certificación
- Red Internacional de Coach Comerciales
- I+D del Coaching Comercial
- Congresos Internacionales.
- Vinculación Alumni

Requisitos Para obtener tu diploma:



1. Asistir al 100% de la Parte Presencial de 30 horas en las fechas indicadas.
2. Por la Parte Presencial el Participante recibe un DIPLOMA DE ASISTENCIA de 30 Horas.
3. Realizar las siguientes 120h a distancia: el Participante recibe el MATERIAL DE LA PARTE A DISTANCIA
 1. El Cuaderno de Supervisión y Repaso de lo visto en la parte presencial
 2. Guías para la realización de sus TRES CASOS REALES.
 3. Completado el Cuadernos de Supervisión y Acabado el PRIMER CASO REAL el área de apoyo académico le agenda la primera sesión con el COACH TUTOR desde Barcelona, quien evaluará el material recibido, realizará los primeros feedback al caso real. Pudiendo continuar con el SEGUNDO CASO REAL;
 4. Acabado el SEGUNDO CASO REAL el coach tutor realiza la segunda tutoría y podrá realizar el TERCER CASO REAL. Remitida la memoria de este TERCER CASO REAL el coach tutor agendará la TERCERA Y ULTIMA TUTORÍA del proceso, remitiendo la calificación final al área de apoyo académico
 5. El resultado será comunicado al alumno por el área de apoyo académico.
 6. El Participante APROBADO recibe su DIPLOMA DE COACH COMERCIAL CERTIFICADO en su domicilio postal.
4. Todo el proceso de Certificación suele tardar entre 4 y 5 Meses. De no alcanzar se puede solicitar una prórroga de hasta 2 meses.

La Certificación en Coaching Comercial CIE Barcelona

Única entidad Certificadora en Coaching Comercial Internacionalmente Reconocida

Modelo Propio testado y Recomendado por Altos Directivos de Ventas

No es un programa Teorizante, ha sido diseñado por Empresarios y Directores de Ventas para aplicarlo en el día a día de la Fuerza Comercial

Desde 2012 más de 5000 Directivos se han certificado y con presencia de alumnos en 42 países

Única con un Campus Virtual sobre la principal plataforma E-Learning: Blackboard

Tanto Ponentes, como Profesores como Tutores son Directivos de Ventas en Activo





Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona

CIE Barcelona es una Entidad de Promoción Económica y Acompañamiento Empresarial que aporta tanto a empresarios consolidados como a nuevos emprendedores, nuevas formas de aumentar los Contactos Comerciales, abrir mercados, Desarrollo Empresarial y formación, Internacionalismo y Responsabilidad Social. Fundada el 25 de Mayo de 2000, en ella participan mas de 1500 empresarios e interactúan cerca de 30.000 en toda España y LATAM, impulsando proyectos en red con organizaciones similares de 25 ciudades de España y mas de 5000 ciudades en todo el Mundo.



“CIE formación es el área de nuestra entidad que impulsa el crecimiento de las personas. De ahí nace Coaching Comercial CIE Barcelona, con el fin de formar a empresarios en las nuevas tendencias del coaching aplicado a las ventas. Preparándolos así para las nuevas exigencias y retos del mañana”





Arriba:
D. Xavier Trias – Alcalde de Barcelona – en 15º Aniversario CIE Barcelona

Derecha:
Visita Institucional Gobernación del Atlántico – D Eduardo Verano De La Rosa – a Artur Mas – President Generalitat de Catalunya – Nov16

AVAL INSTITUCIONAL





AVAL EMPRESARIAL





AVAL PEDAGÓGICO





**Aigües de
Barcelona**



**REALE
SEGUROS**



GRUPO
MENARINI

www.menarini.es



MAPFRE

mediolanum BANCO



SUEZ
environnement

SIEMENS

Ingenuity for life



PIAGGIO®

