

PROGRAMA

crece
TE CAPACITA

WORKSHOP

ACTIVA TUS VENTAS

FACILITADORA:

CAROLINA CAMACHO

CONSULTORA Y COACH DE VENTAS

carolina@tms.com.do

PROGRAMA



PÚBLICO DIRIGIDO:

Dueños de negocio, emprendedores, líderes en el área, Gerentes y Subgerentes comerciales, vendedores.

OBJETIVOS:

El Taller permitirá al participante:

Conocer las principales herramientas prácticas de gestión de ventas y saber aplicarlas dentro de su organización.

Conocer las principales técnicas de Programación Neurolingüística aplicable a las ventas.

Desarrollar procesos de comunicación efectivos, así como desarrollar las habilidades adecuadas para describir las ventajas diferenciales de su producto, desarrollando un manejo adecuado de objeciones.

Se analizará los diferentes pasos del proceso de venta, el análisis de los factores de éxito en cada fase de la venta y, finalmente, la identificación de las estrategias de venta y negociación a llevar a cabo en cada situación. Incentivar la venta de los productos o servicios de su compañía, así como prepararse para el lanzamiento de nuevas campañas.

Aplicar conocimientos en ventas estratégicas, así como desarrollar competencias ágiles en el mercado actual.

PROGRAMA



CONTENIDO DEL PROGRAMA:

Módulo 1. La Estrategia de ventas

Aprenderás a elaborar un plan con técnicas, acciones y herramientas específicas centrado en aumentar las ventas de una empresa. Con metas y plazos claros que permitan alcanzar los objetivos establecidos por la empresa. Tendrás la capacidad de generar, seleccionar de forma realista y por orden de prioridad las mejores estrategias que puedes implementar para tu negocio. Conoceremos los diferentes tipos de estrategias de ventas, los procesos de implementación e indicadores de gestión que permitan crear una estrategia exitosa.

Duración: 1 hora

Estructura: Sesiones de coaching grupales, ponencia material didáctico, prácticas en vivo, llenado de cuadernillo (3 páginas).

Módulo 2. El proceso de Ventas

Conocer las etapas en el proceso de ventas. Identificar las etapas que necesita tu negocio para ser más eficiente. Conocer las habilidades necesarias requeridas en cada etapa, las creencias limitantes y como saber identificarlas en ti y tus colaboradores. Importancia de seguir y medir la efectividad del proceso de ventas y como conectar la estrategia de ventas, del proceso.

Duración: 1.5 horas

Estructura: Sesiones de coaching grupales, ponencia material didáctico, prácticas en vivo, sesiones de trabajo en equipo y llenado de cuadernillo (3 páginas).

Módulo 3. Técnicas de negociación

Domina los principios y fundamentos de la PNL en las ventas: Sintonía, modelo de comunicación efectiva, diagnóstico de las necesidades y visión de la solución. Identificación de señales de compra. Manejo de objeciones y la creación de un sentido de urgencia. Guiando el proceso de decisión.

Duración: 2 horas

Estructura: Historia + ponencia material didáctico + coaching grupal + dinámicas + llenado de cuadernillo (1 página).

Módulo 4. Técnicas de Cierre

Conoce las técnicas y la importancia del cierre de ventas. Entiende las etapas que llevan al cierre de ventas y conoce las técnicas más eficaces. Aprende a identificar el mejor momento y manera de cerrar una venta.

Duración: 0.5 horas

Estructura: ponencia material didáctico + dinámicas

Módulo 5. Liderazgo Comercial

Conoce e identifica en ti los pilares del Liderazgo Comercial. Como Desarrollarlos en ti y en tu equipo.

Duración: 1 hora

Estructura: Historia + ponencia material didáctico + llenado de cuadernillo (2 páginas (TEST)).

Módulo 6. Tener el equipo adecuado

Conoce los objetivos estratégicos y entorno colaborativo: las claves detrás de la gestión del equipo de ventas. Que es el equipo de ventas y que debe tener un equipo de ventas. Claves para realizar la gestión del equipo de ventas con enfoque en las metas y la gestión del equipo con enfoque en el clima laboral. Estrategias para tener un equipo de ventas motivado.

Duración: 1 hora

Estructura: Historia + ponencia material didáctico + coaching grupal + dinámicas + llenado de cuadernillo (2 páginas).

Módulo 7. Habilidades y Herramientas para la gestión comercial

Conoce las técnicas, habilidades para coordinar los eventos (Cantidad y frecuencia), herramientas e indicadores de gestión necesarios para una excelente gestión comercial.

Duración: 1 hora (o 30 minutos)

Estructura: Historia + ponencia material didáctico + coaching grupal + dinámicas + llenado de cuadernillo (4 páginas).

Módulo 8. Rigurosidad en Las Ventas

Como saber si la fuerza de ventas es buena. Funciones principales de los miembros de un equipo comercial. Estructura del día a día de un vendedor. Conoce las 5 maneras de impulsar los resultados de tus equipos de ventas.

Duración: 1 hora

Estructura: Historia + ponencia material didáctico + coaching grupal + dinámicas + llenado de cuadernillo (2 páginas).

PROGRAMA



PERFIL DEL FACILITADOR:

Coach | Practicante PNL | Experta en Servicio al Cliente | Acompañante Espiritual Certificado | Excelencia Comercial | Finanzas Corporativas | Planificación Estratégica | Experta en Mercadeo 9 años en el desarrollo de nuevos negocios y Mercado en Latinoamérica; Amplia experiencia en Mercadeo, optimización en la experiencia de clientes y desarrollo de áreas comerciales.



Me hace feliz impactar vidas compartiendo mis conocimientos, experiencias y casos de éxito en el mundo Corporativo.

Me apasiona ayudar a otros a tomar control de las decisiones y ver como esta práctica hace que las cosas funcionen mejor.

Me gusta ayudar a los demás a alcanzar metas y cumplir retos.

Me gusta ser vocera y promulgar la vida apegada a los valores: Ética, Honestidad, Solidaridad, Coherencia, Disciplina y el reconocimiento de la existencia de un Dios de Amor.

NUESTROS CLIENTES:



carolina@tms.com.do

