SALES INNOVATION SCHOOL

Programa Avanzado de Gestión y Mentorización de la Visita Comercial

Introducción

Como responsable de equipos de ventas, este programa te proporcionará la metodología, las herramientas y las habilidades para mejorar el desempeño de los vendedores en visitas comerciales y para conseguir que éstos sean percibidos como un elemento diferenciador a los ojos del comprador.

Dirigido a...

- Jefes de Ventas
- Gerentes Territoriales
- Directores Comerciales
- Directores de Unidades de Negocio
- Propietarios de Pequeñas y Medianas Empresas
- Delegados Comerciales y Representantes que quieran dar un paso adelante en su carrera
- Consultores y Coaches

Beneficios

- Desarrollar mayor autoconocimiento e impulsar el liderazgo como vehículo transformador de la organización comercial.
- Conseguir elevar la eficiencia de las visitas comerciales y el impacto de las mismas.
- Incorporar metodología, herramientas y habilidades que puede implementarse en distintas fases del desarrollo del negocio.
- Impulsar la capacidad y el espectro de actuación y desempeño del responsable de equipos de ventas.
- Ofrecer recursos que tienen impacto directo y tangible en los resultados y en el desarrollo de los colaboradores.

Contenidos

- Estructura y metodología de acompañamiento
- Gestión del embudo de ventas y territorio
- Gestión emocional y situaciones de crisis
- Conversaciones de coaching
- Gestión del desarrollo y reconocimiento
- Tecnologías y seguimiento
- Autoconocimiento y autoresponsabilidad
- Motivación individual y equipo
- Gestión de las reuniones equipo comercial

Distribución y Estructura

1 Mentorización de la visita comercial

- ¿Qué es y qué no es?
- Impacto en el negocio
- Mentoring y coaching

8 h presenciales + Sesión 2 h devolución, Self-assessment de acompañamiento comercial

2 Metodología de acompañamiento

- Fases y estructura
- Habilidades y comportamientos clave
- Implantación en la organización

16 h presenciales + trabajo personal

3 Gestión emocional

- Situaciones de bajo rendimiento
- Conflictos
- Estrés y ansiedad ante los números

8 h presenciales + trabajo personal

4 Gestión embudo de ventas y territorio

- Fases del proceso de compra
- Prioridades del trabajo de venta
- Enfoque de la gestión del territorio

8 h presenciales + pre-work

5 Motivación y engagement

- Compromiso y co-responsabilidad con los procesos de acompañamiento
- Elementos que mueven a la acción
- Motivación intrínseca y extrínseca

4 h presenciales + trabajo personal

6 Implantación cultura sales mentoring

- Reuniones equipo comercial
- Seguimiento, KPIs y tecnologías
- Involucración otras áreas

4 h presenciales + trabajo personal

1ª Observación y mentoring en el terreno

4h individual (2h observación 2h sesión mentoring)

Supervisión grupal de sesiones prácticas

4h

* 52 horas presenciales + 4 horas en el terreno + 2 horas sesión individual = 58h

Por qué es necesario y Para qué

Porque a día de hoy la mayoría de los productos, servicios o soluciones que los vendedores manejan en sus porfolios son muy similares entre sí y el mayor elemento diferenciador es el propio profesional de la venta. Porque el responsable de un equipo comercial es la persona clave que puede y debe generar un impacto en el modo en el que acompaña al vendedor a ser ese elemento diferenciador en la transacción comercial.

Para conseguir que los responsables de equipos comerciales cuenten con recursos que les permitan mentorizar y desarrollar a sus colaboradores y por tanto elevar el valor que éstos aportan en las visitas comerciales, en la gestión de las cuentas y del territorio. Para que el responsable pueda, a través de distintas herramientas y habilidades, impulsar una cultura de responsabilidad, accountability, feedback y excelencia en sus equipos comerciales.

Profesor

PACO LEÓN LERMA

Profesional que ha desempeñado puestos de responsabilidad en áreas de negocio y ventas en compañías como Telefónica, Jazztel o Tecnocom durante más de 10 años.

En los últimos años ha desarrollado su carrera profesional asesorando y entrenando directivos de ventas y equipos comerciales.

Es fundador de Lionship, senior sales consultant en Miller Heiman Group y consultor de organización en Grupo Izada.

Está certificado como: coach PCC por la International Coach Federation, Analista por PDA International, Facilitador por Team Coaching International y Trainer en Strategic and Conceptual Selling.

Es profesor en el Máster de Coaching Ejecutivo de la Escuela de Coaching Liderazgo y en el Máster de Liderazgo Internacional para Ingenieros y Arquitectos de la Fundación Rafael del Pino y Universidad Politécnica de Madrid.

Información y contacto

58 horas
Cada 15 días:
* Viernes de 16:00 a 21:00
* Sábados de 10:00 a 14:00
Inicio Mayo 2019 - Finalización Julio 2019

Sales Innovation School: La primera escuela de negocios especializada en desarrollo comercial. Ponemos las últimas herramientas, tecnologías metodologías al alcance de los profesionales de las ventas para ayudarles a ser mejores, más efectivos, eficientes y productivos.

Precio: 1990 €

C/ Serrano, 43. Planta 6 - 28001 Madrid
(+34) 91 515 72 05
www.salesinnovationschool.com

SALES INNOVATION SCHOOL

#lograndeescuandolovives