



PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTA

Mar./Jun. 2017

Qué incluye el programa:

1. Transferencia de conocimientos en *neuroventas*.
2. Prácticas en el puesto de trabajo desde el minuto 0.
3. Soporte al vendedor y al responsable.
4. Medición semanal de la evolución cuantitativa de actividad y resultados comerciales, y cualitativa del desempeño; feedback, potenciación y redireccionamiento.

Datos que nos avalan:

- Impartido en **73 empresas** a **150 vendedores** con resultados garantizados.
- El **86%** de los **vendedores** entrenados que siguen las pautas del Programa, logran **aumentar sus ventas proactivas** a partir de un **15 %** en seis meses.
- **Programa registrado** en el Registro de la Propiedad Intelectual (*)

"El 86% de los vendedores que reciben entrenamiento en ventas mejoran sus resultados comerciales"

Dirigido a:

- Vendedores.
- Responsables de equipos comerciales (con independencia del cargo que ocupen).
- Cualquier profesional que necesite un método enfocado a la consecución de resultados.

Enfoque y objetivo:

El objetivo es claro: **llevar a tu equipo a uno o varios escalones más próximos a la excelencia y aumentar el número de cierres de venta, la facturación por cierre, la venta cruzada y la cartera** a través del coaching individual al jefe de vendedores y del coaching y mentoring en ventas a los vendedores. Objetivo prioritario también es **la implantación gradual de un sistema comercial ágil, eficaz y operativo** y que facilite **el día a día** a vendedores y responsables de los mismos.

Con la metodología utilizada aseguramos el anclaje de nuevos hábitos en ventas, **praxis**, y un **sistema de medición de actividad y resultados comerciales enfocado al objetivo**; el círculo lo completan **herramientas** que aseguren la **sostenibilidad de los logros una vez concluyamos el entrenamiento**.

Es crucial identificar los **conocimientos y habilidades clave innatas** en todos y cada uno de los integrantes de tu fuerza de ventas a fin de **medir técnica, objetiva y sistemáticamente las aptitudes personales**, identificar el potencial y establecer **qué competencias profesionales son críticas para el desarrollo personal y comercial**; y todo ello es fruto de la puesta en práctica de una metodología didáctica correctamente aplicada.

Definir las necesidades formativas y desarrollar una **secuencia estructurada** favorece la **interiorización de conocimientos y habilidades complejas**, que tienen un impacto inmediato en la mejora del perfil competencial comercial de las personas y de los equipos de trabajo. Guiamos a tu equipo comercial hacia una **operativa real y medible**. Existen múltiples estudios que subrayan la importancia de la **“emocionalidad colectiva”** y que ponen de manifiesto que un **35%** de la eficiencia o productividad de un equipo depende de la misma.

Las organizaciones que subsisten a las condiciones adversas del mercado se adaptan al entorno y sus circunstancias [fusiones, cambio en el modelo de negocio, reestructuraciones, internacionalización, cambio generacional, etc.], revisan sus valores corporativos, dinamizan el negocio y sobre todo orientan permanentemente a su fuerza de ventas y al resto de la organización al cambio, **hacia resultados sostenibles y reales**.

Hoy en día, en cualquier compañía, **todo el personal, cualesquiera que sea su desempeño, debe estar orientado al cliente, a la venta**.

>Alineación de los comportamientos de las personas con los objetivos empresariales.

>Diseño e implementación de un sistema comercial que desarrolle entusiasmo e ilusión en torno al objetivo.

>Impulso de la responsabilidad individual en cuanto a resultados comerciales.

>Ejecución en programa de entrenamiento, con el fin de conducir el cambio.

>Evaluación permanente del cambio.

Nuestra misión como entrenadores es **motivar, empujar, dirigir, instruir, acompañar y redireccionar** a la persona (vendedor o responsable) o a un grupo de ellas (fuerza de ventas), con el objetivo de conseguir

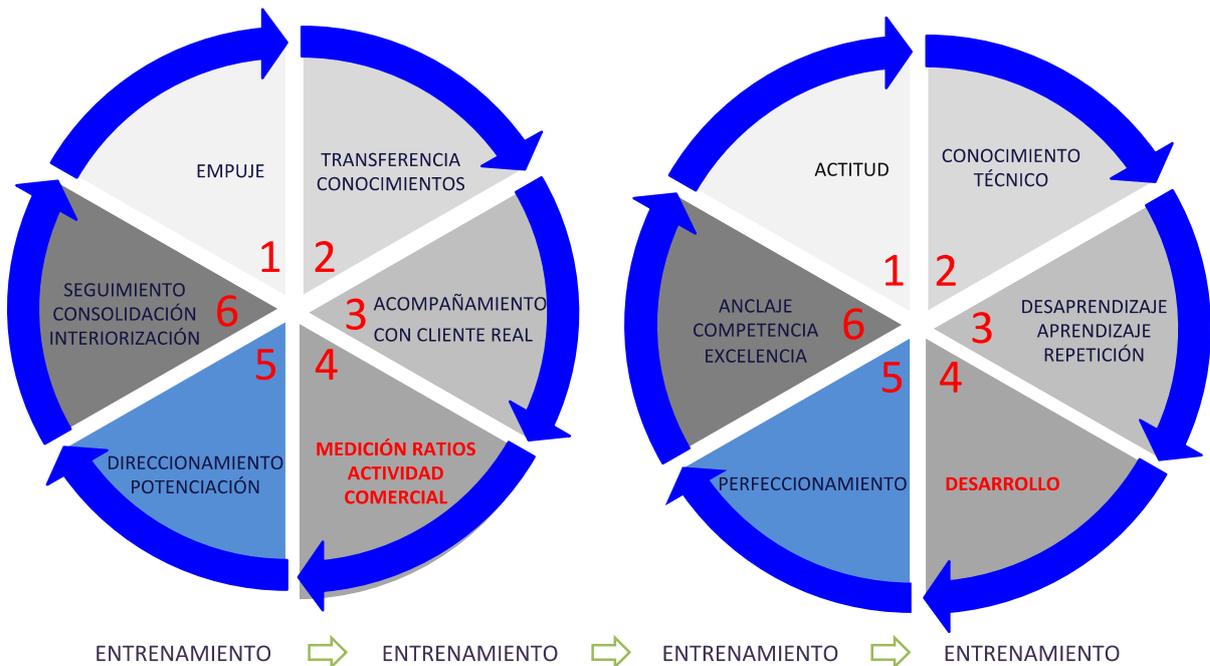
resultados y desarrollar **habilidades comerciales**, tras una cuidadosa elección del método, la aplicación y el tipo de coaching y/o mentoring adecuado en cada caso (**liderazgo situacional**):

Centrándonos en el desarrollo de:

- > **Motivación.**
- > **Proactividad.**
- > **Creatividad comercial.**
- > **Combatividad, resiliencia y resistencia a la frustración.**
- > **Creencias limitantes, barreras psicológicas y miedos internos.**
- > **Direccionamiento al cierre de la venta.**
- > **Habilidades sociales.**
- > **Auto-medición y auto-redireccionamiento.**

Metodología:

[Actitud + Método] x Motivación = Incremento de cierres de venta



1.- Alineación triangular entrenador - empresa - entrenado en cuanto a objetivos cualitativos (desempeño) y cuantitativos (actividad comercial y cierres de venta). **El entrenador mantiene una reunión previa al inicio del entrenamiento con la empresa a tal fin.**

2.- Análisis integral del vendedor por el entrenador: desempeño, estado emocional, creencias, motivación, proactividad, barreras, miedos, combatividad, direccionamiento al cierre de la venta...

3.- Transferencia de conocimientos en técnicas de *neuroventa* alineados con el desempeño necesario para conseguir los objetivos previamente definidos (sesiones presenciales grupales).

4.- Medición semanal de ratios de *actividad comercial*.

5.- Soporte al entrenado durante el tiempo de duración el Programa.

6.- Feedback semanal del entrenador al responsable sobre la evolución del entrenado.

7.- Soporte al responsable durante el tiempo de duración del Programa: gestión emocional del vendedor y cuadro de mando operativo, sencillo, ágil y eficaz.

8.- Concluido el Programa, **soporte del entrenador al responsable** a fin de consolidar las competencias, habilidades y hábitos adquiridos por el entrenado, tratamiento de desviaciones en cuanto a los objetivos deseados por la empresa, gestión y análisis de cuadro de mando (**implantación propia o Plataforma Impulso**).

9.- Informe y propuestas de mejora sobre el vendedor (estado emocional, desempeño, resultados, orientación al cierre, relación con su responsable), sistema comercial...

Contenidos y calendario:

Sesiones presenciales grupales:

1. PROFESIONALIZACIÓN DE LA VENTA (**Viernes, 31/03 de 9 a 14h**)
2. PROSPECCIÓN, CAPTACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LA ACCIÓN COMERCIAL (**Viernes, 07/04 de 9 a 14h**)
3. GENERACIÓN DE HIPERCONEXIÓN Y ROTURA DE HIELOS EFICACES (**Viernes, 21/04 de 9 a 14h**)
4. TÉCNICAS DE INDAGACIÓN, ENFOQUE Y ARGUMENTACIÓN (**Viernes, 05/05 de 9 a 14h**)
5. SUPERACIÓN DE BLOQUEOS Y PROCESOS DE CIERRE (**Viernes, 19/05 de 9 a 14h**)
6. PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN DEL TIEMPO (**Viernes, 02/06 de 9 a 14h**)

(Fecha a fijar junto a los participantes una vez iniciado el Programa).

Algunas de las empresas que han trabajado con nuestra metodología:



Algunos testimonios de nuestros entrenados:

Los participantes de las diferentes ediciones confirman los resultados de este programa que califican como novedoso, necesario, diferente y real.

"Mediante el presente email tiene por objeto expresar mi opinión acerca de las sesiones de Coaching realizadas en nuestra organización. El programa se empezó a implantar en el año 2016. Se hicieron sesiones grupales e individuales para cada uno de los miembros del equipo. Gracias a estas sesiones confirmamos el perfil de colaborador que teníamos dentro de la organización. También nos ayudó a sacar a la luz los problemas de comunicación, los cuales los afrontamos y solucionamos. Las técnicas y ejercicios que emplea en las sesiones son muy prácticos, la mayoría están destinados a la comunicación y al trabajo en equipo. En cuanto las sesiones individuales, me gustaría destacar que las mismas me han ayudado, pues he logrado optimizar la gestión de mi tiempo, lo que se traduce en un mayor y mejor nivel de los servicios a nuestros clientes y por ello a un mayor nivel de satisfacción de los mismos. Por lo expuesto, expreso que las recomendaciones y las pautas ofrecidas por la Sra. Amparo Barra en el ejercicio de su profesión, han sido de una gran ayuda para el desempeño de nuestra actividad profesional, lo cual motiva que recomiende sus servicios profesionales a terceros que así lo requieran".

J.R.M (Director Certificación) CUALICONTROL-ACI, S.A.U. Member of TÜV NORD Group

"Estoy realmente muy contento de la asistencia a este curso de entrenamiento en técnicas de venta. Junto con la ayuda profesional de Amparo me ha valido para dar un giro a mi planteamiento laboral. Debo incrementar mi actividad comercial y estoy seguro que muy pronto irán mejorando los resultados. Fundamental la reunión de Amparo Barra con mi responsable, que nos hizo alinearnos a todos para llegar al objetivo. Ahora toca trabajar duro, pero ya estoy en el camino".

J.E.P. (Gestor Proyectos) JMM-José Martínez Medina

"Para mí ha sido un acierto haberme matriculado en este curso. Ha sido una mejora para mí, primero a nivel personal y luego a nivel profesional. Lo que más me ha gustado de este curso es que no se trata de formación sino de entrenamiento, y que realmente sigue incluso después de haberlo acabado. Ha sido realista y actual, además de la atención personalizada por parte de nuestra coach. La conclusión, experiencia positiva".

M.B.R (Gerente) BONTON Y CABALLER

"Este curso ha sido muy positivo, ya no sólo por los conocimientos y temario adquirido, sino también porque me ha servido para dar un paso al frente en mi ambición personal y profesional. Aunque podría haber exprimido más el programa, me quedo con el cambio que me he propuesto hacer a partir de enero gracias a Amparo que me ha convencido".

A.T.R. (Comercial) M.R. FABRICACIÓN S.A.U. - MUEBLES RAMIS

"La experiencia en este curso de ventas me ha ayudado a ver mi camino profesional de una manera diferente. Me ha ayudado a superar barreras y a tener recursos con los que afrontar los procesos de venta. Calificaría la experiencia como muy positiva en general".

F.S.A. (Comercial) RUSTIC PUEBLA, S.L.

"Mi opinión sobre el curso es muy buena, sinceramente me esperaba otro cursillo de teoría básica sobre ventas, pero todo lo contrario. Me ha sorprendido gratamente la intensidad, motivación y personalización del mismo. Es un curso muy dinámico, con gran dosis de aplicación práctica en el día a día del personal comercial. Ayuda a organizar y sistematizar todo aquello que sabemos sobre la venta pero no aplicamos con orden y detalle".

L. S. (Jefe de ventas) Valresa

"Realizar este curso de formación ha sido una experiencia inolvidable para mi. No solo me ha permitido conocer mejor a mi gente, el valor que me aportan y como poder sacar lo mejor de ellos, sino que me ha permitido conocerme mejor a mi mismo, mejorar y modular ciertos aspectos. Es un descubrimiento apasionante lo que puedes hacer cuando tienes el control de la situación y es mucho mejor saber que lo que haces lo haces bien y lo puedes hacer todavía mejor. Sentirse recompensado por el esfuerzo realizado es la mejor sensación que se puede sentir y haberlo hecho conscientemente, todavía mejor."

M.G. (COO) Micuna

"El entrenamiento ofrecido por Impulso ha sido ante todo rentable. En ICESA (www.icsa.es), la empresa que dirijo, hemos puesto en marcha de manera sistemática algunas de las técnicas de ventas entrenadas durante el Programa y están dando buenos resultados. Sobre todo, resaltaría el cambio brusco de actitud del área comercial que se ha generado a raíz de las iniciativas motivadoras puestas en marcha. Antes de comenzar el trabajo trabajábamos con mucho estrés. En la actualidad, el día a día es mucho más divertido y apasionante... seguimos trabajando mucho, sin embargo, nuestra nueva visión se ha traducido en un 35% más de facturación que en las mismas fechas del año pasado. Estamos muy orgullosos de nuestro trabajo y esperamos seguir avanzando.

La metodología de trabajo dinámica, donde los protagonistas somos nosotros, los entrenados, ha sido el factor principal que hizo que me enchufara al Programa.

Recomiendo el programa a profesionales con ganas de cambiar un poco su entorno, que estén hartos de tanta crisis y de más cifras rojas. Aprenderéis que el verdadero cambio está dentro de cada uno de nosotros, que es nuestra responsabilidad descubrir nuestros talentos y ponerlos a trabajar... si puede ser, hoy mismo."

L. F. (Gerente) ICESA

"Por mi parte quiero decir que el curso me aportado sobre todo una estructura a la hora de enfocar las ventas. Gracias a saber qué pasos seguir y como medirlo se consiguen resultados reales. Por supuesto que el esfuerzo final es de uno mismo, pero tengo que decir que con Amparo al lado, todo el apoyo motivación que te da y sus herramientas se consigue. Lo recomiendo totalmente, si uno quiere implicarse de verdad, se consigue aumentar las ventas 100% garantizado."

A.C. (Directora de ventas) Ferros La Pobra

"Esta formación pone a tu disposición herramientas que son muy prácticas para que el esfuerzo diario por conseguir vender tu producto sea mucho más efectivo. Focalizar, medir, evaluar y redireccionar. Es un entrenamiento muy recomendable."

L. S. (Dpto. Gestión) Serforval

Entrenadora:

Amparo Barra de Miguel

Licenciada en Derecho, coach ejecutiva acreditada por AECOP, coach de negocios certificada por AICEN, coach ejecutiva certificada por Marshall Goldsmith Stakeholder Centered Coaching. Más de quince años de experiencia como vendedora y siete como entrenadora de vendedores. Más de 300 vendedores entrenados. Metodología propia. Analista certificado en comportamientos y motivadores (dimensiones del talento) por TTI Success Insights España. Coach acreditada por el Instituto Belbin.



"Vender es convertir un esfuerzo en pasión, reto y superación; es contagiar lo mismo a quienes te rodean; es levantarte cada día como si fuera el último, solo que sabes que no lo es y que, si te levantas, sin duda, venderás" A.B.