



TALLERES

Marca Personal

Brindar herramientas para construir la marca personal y ponerla a favor de los resultados comerciales.

People buy you

La capacidad que tiene el vendedor de venderse a sí mismo, a través de sus habilidades sociales.

Elevator Pitch

Dar a conocer el concepto de "Elevator Pitch" y como sirve para el resultado de la venta.

Radar Disc

Entender como es el estilo DISC del equipo comercial e identificar las fortalezas y retos del perfil.

Actuación Comercial

Facilitar la reflexión de los participantes sobre su modelo de gestión comercial actual.

Crosselling y Upselling

Construyendo una promesa de valor para la fidelización Concepto de churn y retención.

Técnica de ventas	One to one Marketing	Neuro Negociación	Neuroventa	Storytelling	Productividad Comercial
Presentar las principales técnicas de ventas y cómo aportan a la gestión comercial.	Conocer el concepto de Marketing One to One y quitar paradigmas de cuales son los clientes de mayor valor.	Negociación integrativa vs negociación distributiva.	Brindar claves y herramientas para la venta desde la neurociencia.	Brindar claves y herramientas para la venta desde la neurociencia.	Conoce y define la fórmula mágica de ventas para mejorar la productividad de tu equipo

Prospectiva	Prospección	Heurísticas de la negociación	Modelo kam	Presentaciones de alto impacto	PNL para las ventas
Dar a conocer el concepto de prospectiva y escenarios futuros para capitalizar oportunidades para la empresa.	Tomando lo mejor de la prospección tradicional, Automatizando la captación de clientes.	Explicar el concepto y realizar ejercicios prácticos de aplicación a la realidad.	Conocer el modelo de Key Account Manager (Gerencia-miento de Cuentas Clave) para el crecimiento en la venta.	Obtenga las Herramientas para lograr decisiones favorables en su audiencia.	Tomamos las Mejores prácticas de la programación neurolingüística para lograr resultados efectivos

Venta Consultiva	Habilidades de Coaching y Mentoring
El mejor comercial no es el que vende un producto si no el que ofrece una solución.	Desarrolle sus líderes comerciales como una palanca para lograr resultados del siguiente nivel