

Planificación, Seguimiento comercial y orientación al cierre

Este programa ayuda a entender que la orientación al cliente es un proceso vivo que concierne a todas las personas de la empresa. Pero todo ello sólo tiene sentido cuando trabajamos la orientación como un proceso comercial dirigido a la venta, por este motivo se pone especial énfasis en:

- Mejora de las técnicas de cierre
- Habilidades para generar entornos favorables al cierre de ventas
- Generar el hábito de la entrevista con el profesional y su orientación al cierre
- La importancia clave de un adecuado seguimiento comercial



FORMACIÓN MIXTA



**26 HORAS ONLINE
9 HORAS PRESENCIAL EN
FORMATO AULA-VIRTUAL**

Planificación, seguimiento comercial y orientación al cierre

Programa #3 de mejora del procedimiento comercial

Presentación y objetivos

Se trata de un curso de 31 horas de duración, dirigido a personal comercial que necesita planificar su actividad comercial y equipo directivo, que ayuda a fomentar un modelo de venta dirigido a incrementar ventas y márgenes.



Planificación, seguimiento comercial y orientación al cierre

El programa se basa en la creación de recursos pedagógicos y multimedia totalmente personalizados, con casos reales del sector para conseguir que los contenidos se presenten y se generen de manera práctica y no teórica. Algunos ejemplos son: Story Sales, barajas de conceptos clave, gamificación, ruedas de participación, Team Challenges,....



Contenidos

- * Introducción
- * Las 10 reglas de oro
- * Los cierres parciales
- * El ritmo y el lenguaje cerrador
- * Atreverse a cerrar
- * El ahora siempre nuestra primera opción
- * Aprovechar el precio para cerrar
- * Aprovechar cualquier oportunidad para cerrar
- * Ser testigo de su decisión
- * Cierre oficial y cierres oficiosos
- * Ayudar a decidir al Cliente
- * El modelo de cierre con energía comercial

Planificación, seguimiento comercial y orientación al cierre

SESIÓN AULA VIRTUAL

Las 9 horas presenciales se realizarán en aula virtual, en varias sesiones en las que se buscará la máxima participación de los alumnos en los talleres y casos propuestos.

- * **Identificación de necesidades del colectivo y “gran cuenta”.**
- * **Planificación y organización del trabajo**
- * **Prospección y segmentación de los mercados**
- * **Elaboración de planes de acción**
- * **Creación y seguimiento de presupuestos**
- * **El cierre de la venta como cierre de un proceso comercial**

CLAVES AULA VIRTUAL

El programa refuerza las competencias clave para un profesional que gestiona cuentas de cliente y colectivos: Planificación por prioridades; Desarrollo de Planes de Acción; Segmentación de mercados; Búsqueda de prospectores, referenciadores e influenciadores; Gestión eficaz del tiempo y de los recursos. Creación y seguimiento de presupuestos.

Durante la jornada se trabajarán en equipos varios planes de acción sobre casos concretos (empresas de construcción, instaladoras, estudios de diseño y arquitectura, colectividades...), de acuerdo con los intereses de los asistentes.

Los alumnos se llevarán estos casos resueltos, con el modelo de planificación y métodos de acción, a su empresa para apoyar la aplicación directa desde el día siguiente a la celebración del programa.

Claves de acción del programa

- Se trata de un programa de formación mixto, teleformación y presencial, con contenidos específicamente pensados para la realidad comercial de nuestras empresas.
- Formación Basada en Actividad. Todos los contenidos claves se realizan con lo que denominamos Dinámicas de Participación Activa.
- ¿Qué son las Dinámicas de Participación Activa? Se trata de una serie de recursos pedagógicos que utilizamos en nuestros talleres para conseguir que los contenidos se presenten y se generen de manera práctica y no teórica. Algunos ejemplos son: “Barajas de conceptos clave”, votaciones (con tecnología Power Vote), ruedas de participación, escenificaciones (contamos con seis modelos distintos de escenificación), Skills Labs (escenificaciones en pequeños grupos) ó “Team Challenges”
- Best Practice Factory: Metodología en la que el aprendizaje se basa en lo que los participantes descubren gracias al desarrollo de las dinámicas y escenificaciones



andimac

Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción

Planificación, seguimiento comercial
y orientación al cierre

**Precio especial
socios Andimac**

210€ por alumno.

Posibilidad de bonificar el 100% de coste

P.V.P: 400€

Formadores

FERNANDO POZUETA DE PAREDES

Nacido en 1964. Casado y con tres hijos (Sergio Nicolás y Natalia) es Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid con las especialidades de Psicología Industrial y Psicología Educativa. Ha participado en el Master de Gestión de Recursos Humanos del Instituto de Directivos de Empresa.

Actualmente es consultor de Desarrollo y Formación con más de 12.000 horas de formación impartidas en más de 120 clientes. Con una vocación y “pasión por la formación” se caracteriza por su estilo dinámico de impartición, la fluidez de su comunicación, la practicidad de sus programas y la innovación en sus metodologías.

Anteriormente ha ocupado puestos de responsabilidad en la Dirección Comercial y de Formación en compañías líderes como American Life Insurance Company (ALICO), Hércules Seguros Argentaria, Grupo Azur, Meta4 y Hr Access. A parte de su experiencia en la gestión ha diseñado e impartido más de 1000 cursos sobre Habilidades Comerciales, Orientación al cliente, Dirección de Personas, Liderazgo y Comunicación.

A su experiencia como Director y Formador, une la experiencia Comercial en el sector de seguros y nuevas tecnologías.

Autor del libro “Energía Comercial” es también cocreador de la metodología Cliente Plus orientada a la excelencia en el servicio y la optimización del negocio con los clientes.

Profesor en más de 50 programas de Master, es participante habitual en foros y conferencias relacionadas con desarrollo de negocio y nuevas tendencias comerciales y de marketing.

12.000 horas
de impartición de
formación presencial

120 clientes
en proyectos de diversa
índole y diferentes sectores

+ 1.000 cursos
de habilidades comerciales y
orientación al cliente

Autor del libro
“Energía Comercial”





Planificación, seguimiento comercial y orientación al cierre

Formadores

CARLOS CABALLERO GARCÍA

Nacido en 1972. Es Diplomado en Dirección Comercial y Marketing y actualmente está cursando el Grado de Psicología por la UOC.

Su pasión es impartir cursos de formación de desarrollo profesional, de ventas, de habilidades directivas... Especialista en analizar las necesidades de los asistentes y de facilitar la aplicación de los conceptos en el día a día.

Con amplia experiencia en la realización de dinámicas adaptadas a los asistentes y al contenido del curso, así como manuales y ejercicios personalizados. Él mismo se define como Formador Creativo.

Apasionado de Internet, ecommerce, marketing online, social media, considera que el futuro está en la red... Emprendedor incansable e inventor de ideas sin límite. Su objetivo es crear nuevas fórmulas para mejorar la experiencia de los usuarios de la red en la impartición de formación online que apoye la formación presencial.

Actualmente es consultor de Desarrollo y Formación con más de 2.000 horas de formación impartidas en más de 200 cursos. Especialista en "Formación con emoción" es capaz de transmitir ideas y conceptos aplicables, que suponen un auténtico impulso motivacional: según sus propias palabras, "los asistentes salen dando volteretas".

Cuenta con experiencia profesional de más de 15 años en el ámbito de las ventas, en diversas posiciones (comercial de calle, jefe de equipo, jefe de ventas) y en muy diversos sectores (seguros, servicios, instalaciones, industrial, consultoría, publicidad, etc.)

2.000 horas
de impartición de
formación presencial

60 clientes
en proyectos de diversa
índole y diferentes sectores

+ 200 cursos
de habilidades comerciales
y orientación al cliente

+ 40 proyectos
de pilotaje de formación
online



Gold partner



Global partner



Silver partner



Patrocinadores



KERABEN GRUPO



Socios industriales



Un sector, una voz

Defendemos el canal
profesional de la construcción



andimac