


Logra tus resultados de ventas aprendiendo a liderar eficientemente a tu equipo

Fecha: Días 9, 11 y 16 de febrero.

Duración: 15 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

INSCRIPCIÓN

Las personas participantes podrán asistir presencialmente o seguir la formación online.

Los líderes de ventas nos enfrentamos a dos grandes RETOS:

1. La consecución de los RESULTADOS que nos marca la empresa y
2. La gestión de PERSONAS a nuestro cargo.

¿Estás satisfecho de cómo lideras tus equipos?

¿Te cuesta cada vez más conseguir que tus equipos estén motivados?

¿Tienes la sensación de que su productividad ha descendido?

¿Sientes que no logras “conectar” todo lo eficazmente que quisieras con aquella motivación que les impulse a desempeñar mejor su trabajo?

¿Estás insatisfecho con los resultados comerciales de tu equipo? ¿Crees que lo podrían hacer mejor?

¿Te gustaría tener una herramienta práctica de diagnóstico comercial de tu equipo?

Puede que en estos momentos no tengas equipos que gestionar, pero ¿te gustaría contar con las herramientas adecuadas para poder liderar a esos equipos de manera eficiente cuando te llegue la oportunidad?

Como dice el escritor Cosimo Chiesa en su libro Fidelizando para Fidelizar, “Correlación Satisfacción Empleados / Fidelización de Clientes”. “Trabajemos en conseguir colaboradores satisfechos que se conviertan en fieles a la empresa, a la marca; que esto redundará en clientes satisfechos y, por consiguiente, clientes fieles a nuestra empresa, lo que repercutirá inexorablemente en mejores resultados”.

En este curso, se darán herramientas prácticas del Coaching Comercial (Resultados + Personas), para que te transformes en un profesional competente y facilites asimismo la transformación de tus equipos en mejores profesionales.

Objetivo

- Aprender a liderar mejor a los equipos comerciales.
- Mejorar las competencias como líder de ventas.
- Interiorizar herramientas para la consecución de objetivos de ventas.
- Interiorizar herramientas para conectar mejor con las personas.
- Elaborar un plan de acción para la consecución de los objetivos.
- Conseguir equipos comerciales más motivados, más productivos.
- Conseguir fidelizar a tus colaboradores.
- Conseguir retener talento en tu organización.
- Aprender a transformar tu equipo en un equipo de alto rendimiento.

metodología

Las personas participantes podrán asistir presencialmente o seguir la formación online. Para ello, únicamente necesitarán disponer de un ordenador con conexión a internet, micrófono y cámara.

Programa

- Diagnóstico inicial de las competencias comerciales. Se utilizará la potente herramienta CIREXCO donde se analizan las 8 dimensiones de la excelencia comercial.
- Profundizar en el proceso de transformación comercial a través del MODELO CIRA.
- Aprender a fijar objetivos comerciales eficaces, a través de la herramienta FOC.
- Analizar el contexto actual (entorno VUCA, creencias, prejuicios).
- Practicar la metodología coaching para liderar, a través de LOS 5 EJES DEL LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL.
- Practicar la herramienta “maestra” para conseguir influir en los equipos/clientes: METODO FIBECA.
- Aprender a mantener conversaciones productivas a través del MODELO CONVERSACIONAL.
- Mejorar las competencias comerciales básicas y avanzadas mediante poderosas herramientas del Coaching Comercial:
 - o El poder de la PREGUNTA
 - o La gestión de los silencios
 - o Habilidades blandas (empatía, escucha activa, rapport,..)
 - o FEEDBACK y FEEDFORWARD
- Realizar un plan de acción para el logro de objetivos.
- Realizar un plan de seguimiento para la implantación de cambios y logro de objetivos.
- Adquirir compromisos.
- TransformACCIÓN

Ponentes

Romu Arteche

Socio Co Fundador KRUCE (Consultoría de Ventas). Coach comercial y ponente asociado de la Cámara internacional de empresarios de Barcelona (CIE Barcelona). Consultor de ventas.

Ingeniero industrial por la UNIVERSIDAD DE NAVARRA. Máster en Marketing y Dirección Comercial por la Escuela de Marketing de Donostia.

Ha desempeñado su carrera profesional principalmente en el área comercial, ocupando en su trayectoria varios puestos en el departamento comercial, llegando a alcanzar la Dirección Comercial y Marketing.

Alaitz Osa

Socia Co Fundadora KRUCE (Consultoría de Ventas). Coach comercial y ponente asociada de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona). Consultora de ventas. Diplomatura en ciencias empresariales por MONDRAGON UNIBERTSITATEA. Máster en marketing y dirección comercial por la UPV.

Ha desempeñado su labor profesional en el ámbito comercial como responsable de áreas internacionales (Europa y Far East).

Otros datos relevantes

Precio

390 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000293

formacion@camaragipuzkoa.com