

Conecta con tu equipo y...¡Vende más!

Fecha: 1 y 3 de febrero (Martes y jueves)

Horario: 09:00-14:00 y 15:30-18:30

Duración: 16 horas

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



INSCRIPCIÓN

Objetivo

Los principales objetivos de este programa son los siguientes:

- 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.

Programa

- Haremos un diagnóstico inicial de las competencias comerciales. Se utilizará la potente herramienta CIREXCO donde se analizan las 8 dimensiones de la excelencia comercial.
- Profundizaremos en el proceso de transformación comercial a través del MODELO CIRA.
- Aprenderemos a fijar objetivos comerciales EFICACES, a través de la herramienta FOC.
- Analizaremos el contexto actual (entorno VUCA, creencias, prejuicios).
- Practicaremos la metodología coaching para liderar, a través de LOS 5 EJES DEL LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL
- Practicaremos la herramienta “maestra” para conseguir influir en los equipos/clientes: METODO FIBECA.
- Aprenderemos a mantener conversaciones productivas a través del MODELO CONVERSACIONAL.
- Mejoraremos 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.
- Realizaremos un plan de acción para el logro de objetivos
- Realizaremos un plan de seguimiento para la implantación de cambios y logro de objetivos
- Adquiriremos compromisos
- TransformACCIÓN

Ponentes

Romu Arteche

Socio Co Fundador KRUCE (Consultoría de Ventas). Coach comercial 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. - Profesor asociado de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona).

Alaitz Osa

Socia Co Fundadora KRUCE (Consultoría de Ventas). Coach comercial asociado 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). Profesora asociada de la Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona (CIE Barcelona).

Otros datos relevantes

Precio

395 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