



EFICACIA EN VENTAS

Programa para profesionales del Área Comercial

12 HORAS LECTIVAS

1ª EDICIÓN : 3 y 4 de Julio

2ª EDICIÓN: 25 Y 26 de Septiembre

3ª EDICIÓN 23 y 24 de Octubre

Orientado a:

- Incrementar la eficacia de Profesionales del Área Comercial
- Reforzar "buenas prácticas" en Ventas
- Mejorar a partir del "auto-descubrimiento"

Foco en:

1. Las claves para mejorar los resultados en Ventas
2. *Feedback* sobre el Perfil Personal en Ventas: *Sales Performance Assessment™*
3. Las ventajas y desventajas de las patrones de comportamiento individuales
4. Generación de valor en las relaciones con los clientes
5. Establecimiento de metas de perfeccionamiento profesional
6. Planes personalizados de progreso profesional
7. Apoyo en el proceso de implantación y mejora

Values+
Valores y Desarrollo

913 266 192

[Más información](#)

Metodología:

- Actividad Preliminar : Encuesta personalizada y Cuestionario de "auto-descubrimiento" del Perfil Personal en Ventas
- Feedback* sobre *Sales Performance Assessment™*
- Ejercicios prácticos "vivenciales"
- Personalización: Adaptado a las peculiaridades de cada Empresa y de cada Profesional
- Seguimiento opcional con un programa de "coaching" individualizado o en equipos

Contenidos:

- Fundamentos de la Eficacia Personal como Vendedor: *Misión del Vendedor. Prácticas Eficaces en Ventas*
- El *feedback* como oportunidad de desarrollo y mejora profesional: *Comportamientos e influencia. Comunicación interpersonal*
- ¿Por qué fracasan algunos Vendedores?
- *Feedback* sobre El Perfil Personal de Ventas: *Sales Performance Assessment™*
- Técnicas de Planificación y Seguimiento Comercial: *Clasificación de Clientes y racionalización de recursos.*
- Las emociones del Vendedor y su capacidad de influencia: factores de liderazgo
- Patrones de Prácticas Eficaces en Ventas en diferentes contextos: El Perfil Estratégico
- Cómo realizar un Plan Personal de Progreso

INSCRIPCIÓN (envíe el formulario a la dirección de correo: info@values-plus.com)

Nombre y Apellidos:

NIF:

Teléfonos de contacto:

Mail:

Empresa:

Dirección:

520 €+ IVA

Bonificaciones: 10% para el 2º asistente y restantes de la misma empresa

Forma de Pago: 25% a la formalización de la inscripción y el resto antes del día de comienzo del seminario, mediante transferencia bancaria a: VALUE, Valores y Desarrollo - Nº de Cta. 2100 - 2812-51-0200160993.

Si se anula la reserva 10 días antes del inicio del seminario, devolución del 50% del importe de la inscripción.

VALUES+ le informa de que todos los datos personales se han recogido con el fin de informarle sobre las actividades y eventos que puedan interesarle, estando sometidos a las garantías establecidas en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (Ley 15/1999) y su normativa de desarrollo. Asimismo garantiza la adopción de las medidas necesarias para asegurar el tratamiento confidencial, integridad y salvaguardia de dichos datos y le informa de la posibilidad de ejercitar, conforme a dicha normativa, los derechos de acceso, rectificación y cancelación, comunicándolo por escrito a nuestra dirección de correo electrónica: legal@values-plus.com