

Cómo Vender con estrategias de coaching

Nivel intermedio.

Ubicación: Madrid.

15 horas lectivas.

Duración: 1 semana.

Descripción

Un buen comercial es aquel que es capaz de “dominar el juego”, es decir, saber gestionar el mayor número de variables para que la balanza se incline a su favor.

El coaching es una metodología para el crecimiento personal y el desarrollo profesional, que puede convertirse en una herramienta eficaz y fundamental para cualquier acción comercial.

Las estrategias de coaching posibilitan un autoconocimiento que nos lleva a identificar nuestras fortalezas y áreas de mejor. Y a trazar un plan de acción encaminado a lograr nuestros objetivos comerciales.

Las estrategias de coaching que aprendemos es este programa formativo nos van a permitir contestar a estas preguntas:

¿Dónde estoy como comercial?

¿A dónde quiero llegar?

¿Qué pasos son necesarios dar para conseguir mis objetivos comerciales?

¿Cuáles son los objetivos de este curso?

Los beneficios del coaching en la acción comercial son claros. Mediante el coaching puedes analizar tu estado actual y tu estado desea, poner foco, fijar objetivos y definir un plan de acción. Además, te ayuda a cambiar comportamientos y creencias limitantes, venciendo tus barreras psicológicas para liberar así todo tu potencial.

El coaching va a favorecer que la fuerza de ventas consiga mejorar sus resultados. Para ello, este programa tiene como objetivo:

- Mejorar la autoconfianza en la acción comercial.
- Establecer relaciones duraderas y de confianza con los clientes.
- Enfocarse hacia la solución y no centrarse en el problema.
- Fomentar la capacidad de innovación y la creatividad.
- Incrementar la iniciativa, autonomía y proactividad.
- Desarrollar la capacidad de negociación y asertividad.
- Lograr una comunicación eficaz y de impacto.
- Desbloquear y desarrollar las capacidades necesarias.
- Adquirir mayor agilidad en la toma y ejecución de decisiones.
- Potenciar la resiliencia y crecimiento profesional.
- Conseguir mayor flexibilidad ante las situaciones de cambio.
- Aumentar la motivación del comercial.

¿A quién va dirigido?

Principalmente a Comerciales, además de a Directivos, Ejecutivos y Emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y conocimientos de venta, mediante las estrategias de coaching.

Requisitos

Perfil recomendado: Experiencia en ventas y/o acciones comerciales.

¿Qué distingue a este curso de los demás?

La metodología es experiencial y basada en técnicas de coaching. Trabajando desde la observación, el "darse cuenta" y el paso a la acción.
Al final del programa formativo se desarrolla una Dinámicas el Alto Impacto.

Las sesiones formativas son eminentemente prácticas, avanzando en los contenidos mediante ejemplos y casos reales.
La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos.

Al finalizar, cada alumno contará con su propio plan de acción. El programa incluye una sesión de coaching/mentoring personal con cada alumno (posterior a la formación) como tutorización de dicho plan.

Temario

1. Punto de partida: Dónde estoy como comercial.
2. Mi perfil comercial: fortalezas y áreas de mejora.
3. Conocimientos para el proceso de venta:
Las cinco razones para comprar.
El arte de vender el chisporroteo.
Los estadios emocionales de una venta.
4. Habilidades a desplegar por el comercial:
Captar la atención y despertar el interés.
Hacerme el "gemelo emocional" de mi cliente.
Cómo calibrar a mi cliente.
Comunicación influyente y persuasiva.
Las preguntas exploradoras.
El lenguaje no verbal en la venta.
5. Actitudes a potenciar para obtener los mejores resultados..
Proactividad, positivismo y resiliencia.
6. Plan de acción individual.
7. Suelto mis miedos y desbloqueo mis frenos.

Profesor



Sara Bartol **Coach Ejecutiva**

Profesional con una amplia experiencia en puestos directivos y gestión de equipos en el entorno multinacional.

Es la CEO de Alcanza, empresa especializada en el desarrollo de competencias y habilidades directivas y de equipos, mediante Programas Formativos y Procesos de Coaching Ejecutivo y de Equipos.

Cuenta con una sólida formación: Licenciada en Pedagogía, Coach Profesional Certificada, Practitioner en Programación Neurolingüística (PNL) y Especialista en Inteligencia Emocional.

Es además, Instructora de "Firewalking", dinámicas de Alto Impacto para Equipos de Alto Rendimiento.

Uno de los target en los que está especializada son las fuerzas de ventas. Trabaja habitualmente con equipos comerciales con el objetivo de desactivar sus frenos y activar todo su potencial, consiguiendo que alcancen un mayor nivel de desempeño y obtengan sus mejores resultados

Titulación

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.