

TALLERES DE COACHING Y MENTORING COMERCIAL.
(Sesiones individuales o grupos reducidos)

OBJETIVOS

Incrementar ventas, combinando las técnicas del Coaching y el Mentoring con las Habilidades de ventas.

Proporcionar a cada participante las herramientas necesarias para el logro de sus objetivos comerciales. Readaptar nuestras características de personalidad, (introversión /extroversión, timidez, vergüenza, desenvoltura, histrionismo, etc,) a nuestra comunicación COMERCIAL a través del MÉTODO de TRANSFORMACIÓN de ACTITUDES. (MTA).

*Permite a partir del autoconocimiento de debilidades y fortalezas de comunicación detectar nuestras propias capacidades. Seremos capaces de descubrir las **necesidades reales** de nuestros clientes, consumidores, proveedores, colaboradores etc. Aprenderemos el desarrollo de **habilidades de impacto para el área comercial**, el compromiso con nuestros objetivos, al tiempo que potenciaremos la habilidad para tomar decisiones individuales y sociales. Gestionaremos situaciones de crisis con inteligencia emocional, para vender más.*

CONTENIDOS :

El modulo nº1 supone solo el 30 % del taller, con carácter teórico práctico, y los módulos 2 y 3, el 70% restante, totalmente práctico.

1: CONOCIMIENTO BÁSICO DE LA NEUROCIENCIA PARA EL DESARROLLO DE NUESTROS SISTEMAS DE COMUNICACIÓN:

Antes de estructurar nuestros discursos de comunicación, debemos conocer cómo pensamos, cómo sentimos y por qué actuamos.

ESTRUCTURA PSICOLÓGICA DEL COMERCIAL

¿Cómo se fundamenta la personalidad del comercial?

¿Cuáles son sus debilidades y fortalezas, sus pensamientos, creencias, valores, autoconocimiento y autoconsciencia de su potencial?

Creencias irracionales y creencias racionales de su potencial comercial.

Gestión del estrés. La gestión emocional en relación a nosotros mismos y en relación a nuestros entornos, estabilidad mental, rendimiento pleno y métodos de transformación de actitudes para conseguir más ventas en tiempos difíciles.

2: HABILIDADES DE COMUNICACION COMERCIAL:

En formato de taller y trabajo **totalmente práctico** para desarrollar estructuras de discursos comerciales eficaces, conversaciones comerciales persuasivas (qué digo y cómo lo digo). Desarrollaremos la estructura de todo el discurso comercial, adaptado a las características reales de los asistentes, de su mercado y sus clientes.

Crearemos hábitos positivos de ventas. Romperemos bloqueos y resistencia argumentales para substituirlos por un lenguaje comercial de alto impacto.

Desarrollaremos habilidades para tratar las objeciones a través de argumentos limpios, claros y positivos. Entrenaremos las técnicas de las “preguntas con intencionalidad”, centradas en el cliente y nuestro producto/servicio.

Trataremos las *lagunas comerciales*.

Aprenderemos el uso adecuado de los tres vectores de comunicación: Comunicación verbal, comunicación paraverbal y comunicación no verbal. Estímulo-pensamiento-emoción-acción.

Intencionalidad y comunicación comercial.

3: EJERCICIOS:

A lo largo de las jornadas de trabajo desarrollaremos ejercicios prácticos de los asistentes y se graban en video. Su evaluación en grupo permite ver debilidades y fortalezas y provocar el cambio y la potenciación de habilidades comerciales.

Este “role play”, siempre da resultados porque se saca de situaciones de su “día a día”.

El hecho de practicar con casos propuestos por los asistentes, permite el entrenamiento de habilidades comerciales a través del grupo y entre todos desarrollar discursos de ventas eficientes y disponer de una comunicación comercial de alta efectividad e impacto.

Grabación, evaluación y modificación.

**PROVOCAREMOS EL TRÁNSITO DE “HABLAR A COMUNICAR”, PARA VENDER MÁS.
LOGRARAS TU MEJOR VERSIÓN COMO VENDEDOR.**

Pídenos más información en:

MTA CARÁCTER PROFESIONAL www.caracterprofesional.com



Miquel Pérez : 691046765



miquel@caracterprofesional.com