



Mejora de

LA EFICACIA COMERCIAL PARA VENDEDORES

CON ESTE PROGRAMA CONSEGUIRÁS	PROGRAMA	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Obtener una idea clara y precisa de los factores críticos de éxito comercial definidos por la empresa. ▶ Recibir <i>feedback</i> preciso y detallado sobre tu modo de orientar el trabajo en ventas (Perfil Personal de Ventas). ▶ Identificar tus puntos fuertes y tus áreas de desarrollo como profesional del área comercial para establecer un Plan Individual de Mejora. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ FACTORES CRÍTICOS PARA LA EFICACIA PERSONAL EN VENTAS. <ul style="list-style-type: none"> ○ Las mejores prácticas en Ventas. ○ Los comportamientos y su impacto en la eficacia personal y en la relación con los clientes. ○ Cómo recibir <i>feedback</i> para la mejora profesional. ○ <i>Feedback</i> sobre el Perfil Personal de Ventas (<i>Sales Performance Assessment</i>)™. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Preparación. ▪ Contacto. ▪ Implementación. ▪ Motivaciones. ○ Perfil Agrupado: los modelos presentes de actuación comercial. ○ El Perfil Estratégico de Ventas de la Empresa. ○ Claves para el Plan de Mejora Personal. ○ Planificación de Entrevistas Individuales y de <i>Coaching</i>. ▶ De 2 a 4 SESIONES DE COACHING INDIVIDUALIZADAS para acompañar el progreso individual. 	<p>DIRIGIDO A:</p> <p>Profesionales con responsabilidad de relación y contacto con Clientes</p> <p>DURACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 sesión de 8 horas • De 2 a 4 sesiones de <i>Coaching</i> Individual (opcional) <p>METODOLOGÍA:</p> <p><i>Improving PID</i>®</p>