Alex Calvache

EXPERTO EN "MPC"

MARCA PERSONAL COMERCIAL

Duración: 40 horas

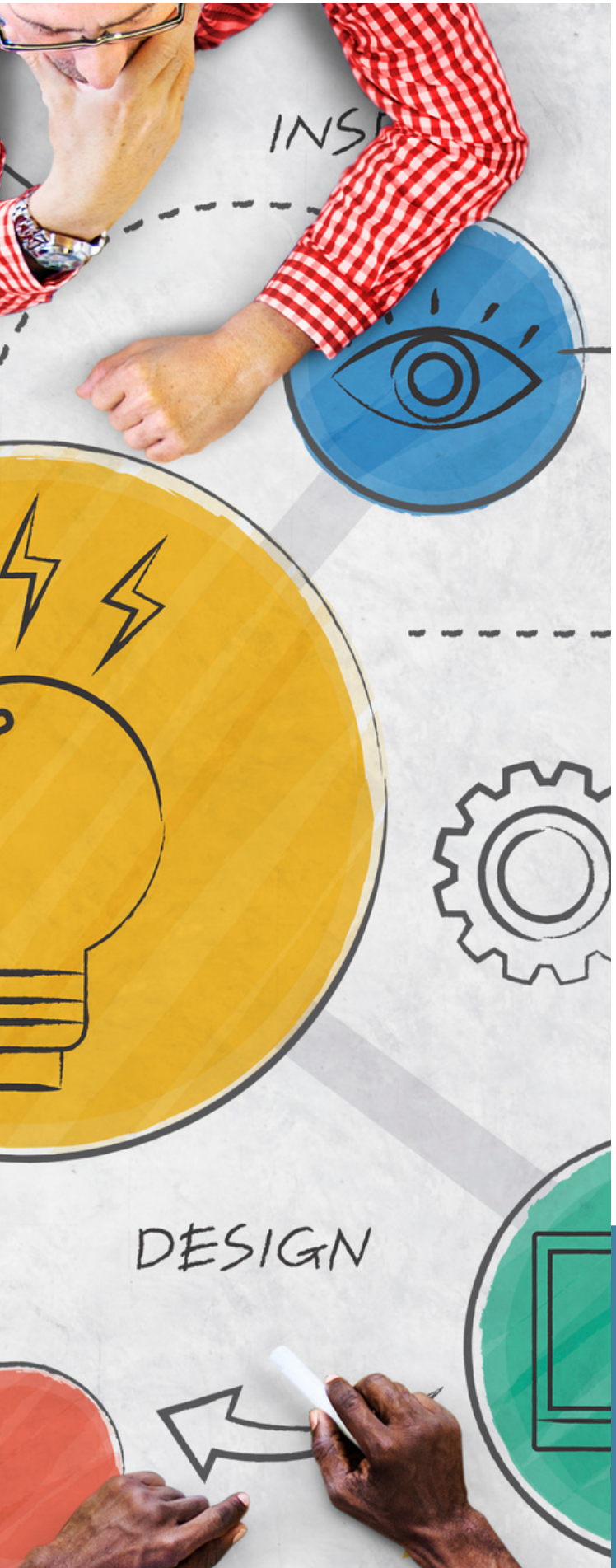
coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

OBJETIVOS

- Capacitar al alumno en las técnicas más actuales de venta y habilidades comerciales
- Desarrollar las soft skills relacionadas y necesarias con todo el proceso de venta, desde la captación al cierre.
- Aprender a disfrutar del proceso de venta y a mejorar la relación con el cliente, en donde no siempre se gana pero siempre se aprende.
- Comunicar y gestionar de manera efectiva tanto el tiempo como las emociones.

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

METODOLOGÍA



A lo largo de toda la forma presencial se seguirá el criterio que consideramos más lógico para el aprendizaje e integración de conceptos:

- 30% del tiempo dedicado a contenidos teóricos y
- 70% dedicados a dinámicas y ejercicios prácticos para favorecer la atención, motivación y la cohesión grupal.

Para lograr esto, usaremos como vehículo diversas disciplinas como el coaching, PNL, LSP y la inteligencia emocional aplicadas todas ellas al ámbito laboral y a las fuerzas de venta.

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 1

- ¿Qué es la venta?
- Estrategia, Objetivo y Motivación comercial.
- Características del vendedor profesional y tradicional.
- Marca personal Comercial (**MPC**):
  - Concepto
  - Fases: Autoconocimiento, Estrategia y Visibilidad
- Claves para ser un asesor comercial exitoso
- Ejercicios prácticos y dinámicas grupales.
- Lectura: "Quién se ha llevado mi queso" (Spencer Johnson)

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 2

- **Soft Skills** aplicada a la venta
- El cerebro reptiliano del asesor comercial: **Ser persuasivo**
- Coste y beneficio
- El proceso Dickens de la venta:
  - Identificar el dolor
  - Intensificarlo
  - Resolverlo
  - Asociarlo a placer
- Matriz DAFO con metodología **LSP** (Lego Serious Play)

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 3

- Metodología Coaching por valores (**CXV)** y psicología adleriana aplicada a los equipos de venta.
- Relación entre mis valores personales y profesionales para lograr el éxito comercial.
- **Estrés laboral**: descubre el animal en que te transformas en el caos (águila, león, tortuga o camaleón) y cómo influye en tu equipo de trabajo y ventas.
- Gestión del tiempo

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 4-5

- Comunicación eficaz del asesor comercial:
  - Las 3 IR de la comunicación
  - Saber escuchar las necesidades del cliente
  - Saber transmitir beneficios y soluciones
  - Ser efectivo y proactivo en tu lenguaje
- Domina tu discurso de ventas: **Elevator pitch**
- La regla 4*20 y señales no verbales del cliente
- Creencias limitantes que nos alejan del cierre

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 6

- Sistemas representacionales (SR) de **PNL** aplicado a la venta:
  - Visual, auditivo y Kinestésico
- Tipologías de clientes según su SR y formas de presentarles nuestro producto
- Formas de hacer **rapport** y conexión con el cliente
- 7 hábitos de la personas altamente efectivas
- 10 mandamientos del asesor comercial
- Tipos de clientes y formas de atender sus reclamaciones.

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

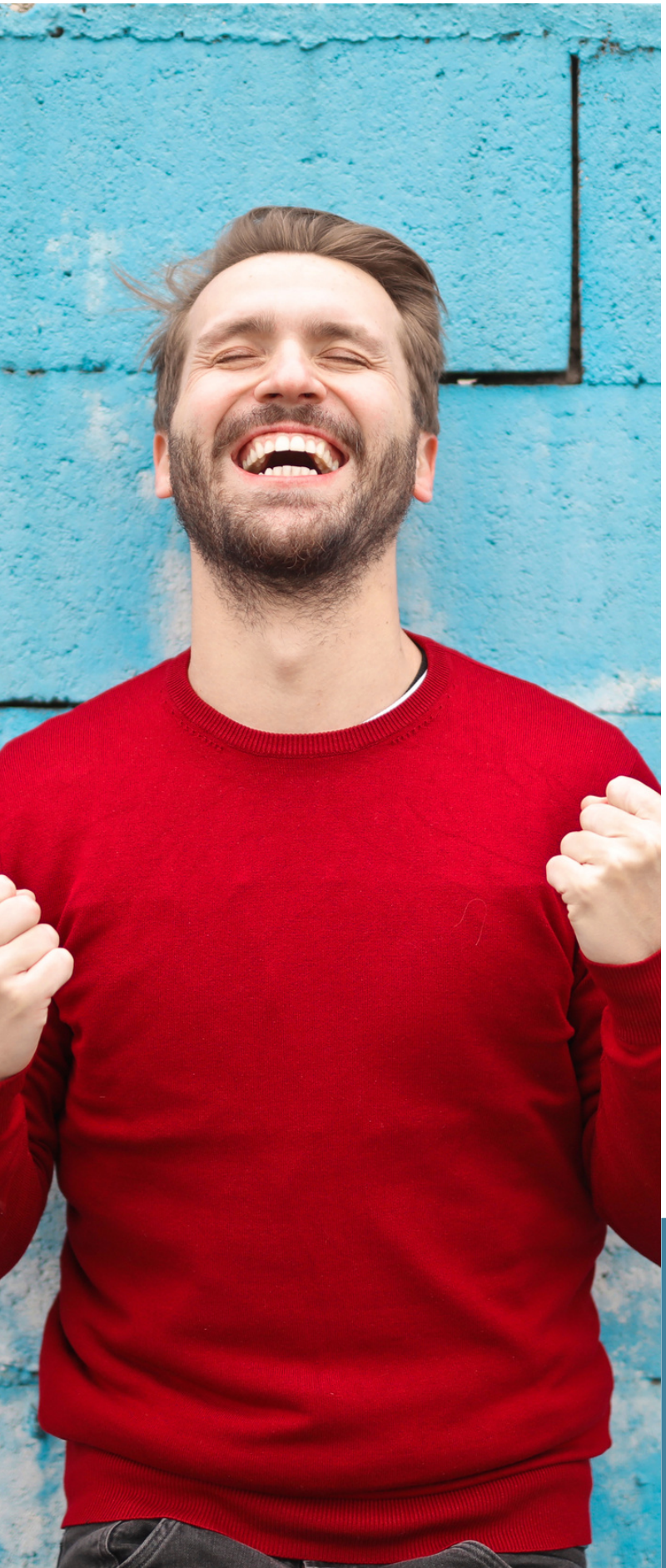
Día 7

- Equipo Vs Grupo
- Las 5C´s de un equipo de ventas
- Características de un líder
- Tipologías de liderazgo: Ventajas y desventajas
  - Coercitivo
  - Orientativo
  - Paternalista
  - Participativo
- Roles de asesores dentro de un equipo de trabajo

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

CONTENIDOS

Día 8



- Gestión emocional de un equipo de ventas
- Tipos de asesores en función de su diálogo interno
- Claves para preparar mentalmente una entrevista
- Cómo gestionar la ansiedad y la frustración de los objetivos a corto plazo
- Pasos para ser un asesor emocionalmente inteligente
- Casos de éxito

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN

FACILITADOR

Alex Calvache

- Certificación Internacional de Coaching, por Diamond Building
- Diplomado en Inteligencia emocional por la Asociación Educar (Buenos Aires)
- Practitioner en PNL, por el Talent Institut.
- ❤ Coach Certificado en Valores, por la Entidad Coaching By Values.
- Master en Dirección Comercial y Marketing, por el IFEM. Facilitador de metodología Lego Serious Play (LSP) en Krea-Coach
- **15 años** de experiencia gestionando equipos comerciales
- CEO & Founder de Coeducare

coeducare
FORMACIÓN & MOTIVACIÓN