

INFLUIR EN
EL CLIENTE

CONOCER AL CLIENTE

LIDERAZGO EN VENTAS

VENTAS A LA MEDIDA

**EXECUTIVE
TRAINING**

VENTAS CONSULTIVAS

LEVANTE NECESIDADES Y GENERE BENEFICIOS PARA SUS CLIENTES

**16 / 17 | JULIO
COLOMBIA**

TEMÁTICA

En la era actual, considerando la diversidad de productos y servicios que se comunican a diario por los diferentes sistemas de comunicación y en el marco de la hipercompetitividad, la guerra de precios y la falta de enfoque en el cliente; los profesionales de ventas más que nunca requieren tener conocimientos, habilidades y herramientas que les permitan escuchar y entender para lograr resultados, resolver problemas o satisfacer necesidades.

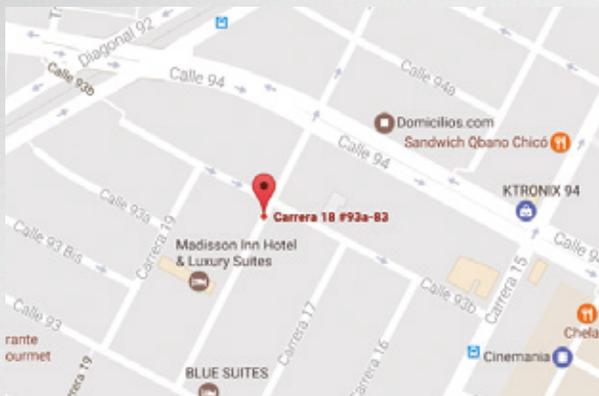
Los participantes del programa de formación, iniciarán un proceso de metodología práctica con herramientas de implementación inmediata, haciendo foco en el desarrollo de los conocimientos, competencias y habilidades de la disciplina consultiva de ventas. El proceso está orientado a desarrollar conductas, herramientas y nuevos modelos de calificación, diagnóstico, co creación y aceleración en el desarrollo de negocios, que generen alto valor para los interesados claves. En este proceso los participantes generarán planes de trabajo que impulsan la generación de iniciativas de mejora del proceso de ventas (training on job).

DIRIGIDO A

Profesionales que deben gestionar objetivos desafiantes y mejorar constantemente la calificación de oportunidades, volumen de negocios, ticket promedio y lealtad de sus clientes. Orientados a establecer metodología y procesos que generen incremento y sostenibilidad de resultados.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM



INFORMACIÓN GENERAL



16 y 17 de Julio 2018



HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



ESTACIONAMIENTO SIN COSTO

DÍA 1

LUNES 16 | JULIO

DÍA 2

MARTES 17 | JULIO

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 1

DIAGNÓSTICO

- Modelo de construcción del caso de éxito de cada participante.
- Fijación de objetivos de aprendizaje y desempeño.
- Soporte en la etapa de implementación.
- Perfil de evaluación. Perfil del desarrollador de negocios consultivo de alto desempeño.
- Actividad guiada a realizar por los participantes.

CREANDO LA OPORTUNIDAD: PARTE I

- Crear y calificar oportunidades de negocios.
- Corazón de una oportunidad.
- Las soluciones derivan en alto valor para el cliente.

8:30 A 9:00

REGISTRO

SESIÓN 3

CONVERSIÓN EN NEGOCIOS

- Identificar el proceso de decisión del cliente.
- Pasos del proceso. Decisión de cada paso. Cuándo se toma cada decisión. Quién toma cada decisión. Cómo se toma cada decisión.
- Modelos indagatorios para cada momento del proceso en la conversión en ventas.
- Identificar resultados (caso negocio)
- Co crear soluciones exactas posibilita la decisión.

SESIÓN 2

CREANDO LA OPORTUNIDAD: PARTE II

- La neurociencia aplicada al desarrollo de negocios.
- Identificar los recursos del cliente para implementar la solución.
- El tiempo: ¿cuál es el sentido de urgencia?
- Las personas: ¿son los interesados claves y tomadores de decisión?
- El dinero: ¿cuánto dinero hay en juego?, ¿cuándo y cómo hablar de dinero?
- Identificar el proceso de decisión del cliente.
- Modelos indagatorios para cada momento del proceso en la creación de la oportunidad.

SESIÓN 4

HERRAMIENTAS DE TRABAJO

- Estrategia REM: Radiación, expansión y mantenimiento de clientes.
- PIPELINE: El embudo de negocios. Cargar, avanzar, descargar.
- Herramientas y desarrollo de planes de trabajo.

DOCENTE

JAVIER GONZALO VALVERDE



- M.B.A Universidad Francisco De Vitoria España. Licenciado en Sistemas de Información Universidad Belgrano Argentina. Posgrado en Liderazgo Harvard University Extension School EE.UU. Posgrado de Gerencia en MIT Sloan Executive Education EE.UU. Posgrado en Gestión de Personas Universidad Francisco de Vitoria España.
- Especializaciones y certificaciones: spin selling, customer centric selling, helping clients succeed, liderazgo transformacional, diagnóstico y desarrollo organizacional y retorno sobre inversión.
- 20 años de experiencia en gestión de negocios y desarrollo organizacional.
- Experto consultor de empresas en medición, diagnóstico y desarrollo de soluciones innovadoras orientadas a mejorar: resultados de negocio, efectividad organizacional, productividad, liderazgo, ejecución de estrategia y medición de impacto (ROI).
- En su trayectoria ha dirigido instituciones enfocadas en el desarrollo de personas y generación de conocimiento: gerente general y consultor en FranklinCovey Chile. Director ejecutivo regional de ADEN Business School para Centroamérica, Caribe, Región Andina y Bolivia. Director In-Company & Consulting en Seminarium Chile y Colombia. Actualmente se desempeña como director asociado en Organizational Advantage LATAM.
- Ha participado de la construcción de universidades corporativas en el sector educativo, bancario y de consumo masivo. Es conferencista internacional invitado en empresas, gremios, asociaciones y universidades.
- Ha trabajado como consultor en empresas como Telefónica, Copec, Entel, Mosaic, SGA, MARS, J&J, P&G, Lab. Davis, Schlumberger, Exploraciones Mineras de Codelco, Minera Barrick, ColSanitas, Canal del Fútbol Chile, Bancolombia, GDF Suez (Chile) entre otras organizaciones en Latinoamérica.

LOS **EXECUTIVE TRAININGS** OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros In Company son programas personalizados pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y desarrollar todo el potencial de sus trabajadores. Estos programas pueden ser realizados en sus propias oficinas y dependencias o en alguno de los hoteles con los que trabajamos.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

DESARROLLEMOS EN CONJUNTO
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE SU EMPRESA.

Contacto: Fernando Bastán | fernando.bastan@seminarium.com.co

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA	820	740 *
PRECIO DE LISTA	860	780 *

Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD

*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



FOUR POINTS
BY SHERATON
Bogotá

Tarifa Preferencial Seminarium
Reservas : 618 - 6700
Mail: reservas@fourpointsbogota.com
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

MEDIOS DE PAGO



WWW.SEMINARIUM.COM



/SEMINARIUMCO



/SEMINARIUM-COLOMBIA



@SEMINARIUMCO

PATROCINADORES



APOYAN

Publicaciones
Semana
EL ESPECTADOR



(+57) 3183726689



(571) 742 92 25 - 742 93 64



training@seminarium.com.co

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que deseé participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.