



EXECUTIVE
TRAINING

COMPETENCIAS PARA UNA VENTA VIRTUAL EFECTIVA

5 SESIONES

SESIÓN 1

SESIÓN 2

SESIÓN 3

SESIÓN 4

SESIÓN 5

MIÉ · 4 DE NOVIEMBRE

VIE · 6 DE NOVIEMBRE

LUN · 9 DE NOVIEMBRE

MIÉ · 11 DE NOVIEMBRE

VIE · 13 DE NOVIEMBRE

TEMÁTICA

Para ser más efectivos en todas las fases de las ventas virtuales, las interacciones con los clientes deben abordarse con un cambio de mindset y modificando algunos de los comportamientos habituales en la venta presencial.

En este programa pretendemos mejorar la efectividad de la venta virtual al desarrollar habilidades blandas que faciliten entender y responder a las necesidades cambiantes del cliente, enfatizando la capacidad de adaptación frente a la situación de incertidumbre actual.

DIRIGIDO A

Vendedores de cualquier sector de actividad y/o producto, servicio o solución que quieran mejorar sus habilidades blandas para ser más efectivos en la venta virtual y/o a distancia.

BENEFICIOS

Ser más efectivos al interactuar virtualmente con clientes, en cualquier fase de la venta. Desarrollar las competencias clave más relevantes en la venta virtual: auto conocimiento, adaptarse al cambio y ser más resiliente, mentalidad de crecimiento, escuchar de forma activa, hacer preguntas poderosas, influir, generar empatía y confianza, e implementar los cambios.



CERTIFICADO EMITIDO POR SEMINARIUM



PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 2 HORAS

SESIÓN 1 MIÉRCOLES 4 DE NOVIEMBRE	INTRODUCCIÓN FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO	<ul style="list-style-type: none">· Competencias requeridas en el nuevo entorno.· Propensión al cambio.· Mentalidad de crecimiento.
SESIÓN 2 VIERNES 6 DE NOVIEMBRE	INDAGAR	<ul style="list-style-type: none">· Escucha activa.· Preguntas poderosas.
SESIÓN 3 LUNES 9 DE NOVIEMBRE	INFLUIR Y CONECTAR	<ul style="list-style-type: none">· Influencia.· Inteligencia emocional y empatía.
SESIÓN 4 MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE	RESILIENCIA	<ul style="list-style-type: none">· Gestión de la energía, no del tiempo.· Fortaleza mental y recuperación.
SESIÓN 5 VIERNES 13 DE NOVIEMBRE	PLAN DE ACCIÓN	<ul style="list-style-type: none">· Plan de acción individual.· Seguimiento y apoyo en la implantación.



ENRIQUE ÁLVAREZ RUANO

Consultor y profesor: Sales Management & Leadership Development

- 15 años como consultor de gestión: ventas, CRM y change management.
- 15 años como profesor: ventas, CRM y desarrollo del liderazgo.
- 2 años como Sales Force Development VP en Editorial Planeta España.

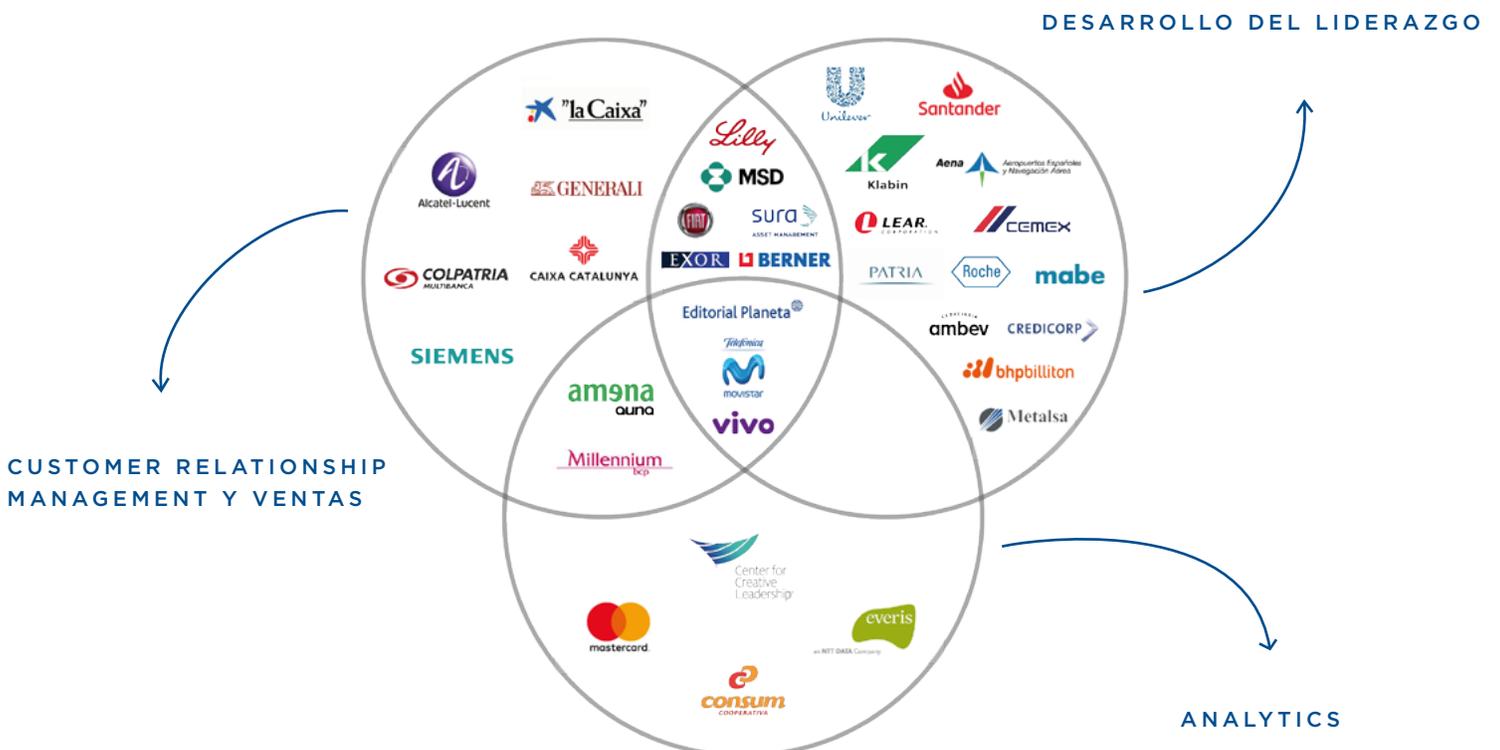
ESPECIALIDADES

GESTIÓN DE VENTAS

- Estrategia de ventas.
- Efectividad de ventas a corto plazo.
- Analytics de fuerza de ventas.

DESARROLLO DEL LIDERAZGO

- Habilidades blandas para equipos ágiles y virtuales.
- Cultura y estrategia.
- Desarrollo de talentos.





EXECUTIVE TRAINING

Nuestros programas Executive Training se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers locales e internacionales nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

CONOCE NUESTROS 3 FORMATOS



PROGRAMAS DE ENTRENAMIENTO
100% ONLINE



COACHING
EJECUTIVO



DISEÑO INSTRUCCIONAL
DE PROGRAMAS ONLINE

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas
para ti y tu empresa.*

INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

VALORES		SESIONES	
USD \$430*	PASE INDIVIDUAL	SESIÓN 1	MIÉRCOLES 4 DE NOVIEMBRE
USD \$380*	3 - 5 PERSONAS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 2	VIERNES 6 DE NOVIEMBRE
USD \$370*	6 PERSONAS o MÁS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 3	LUNES 9 DE NOVIEMBRE
		SESIÓN 4	MIÉRCOLES 11 DE NOVIEMBRE
		SESIÓN 5	VIERNES 13 DE NOVIEMBRE

CONVIERTE A TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM



Optimiza el rendimiento de tus 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. Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



* PRECIOS MOSTRADOS SIN IVA · PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA A TU EJECUTIVO DE VENTAS

CHILE

-  seminarium.com
-  ventas@seminarium.com
-  [seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://www.instagram.com/seminariumchile)
-  [seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

COLOMBIA

-  seminarium.com
-  seminarium@seminarium.com.co
-  [seminarium-colombia](https://www.linkedin.com/company/seminarium-colombia)
-  [seminariumco](https://www.facebook.com/seminariumco)
-  [seminariumco](https://www.instagram.com/seminariumco)

MÉXICO

-  thenextstep.mx
-  ventas@thenextstep.mx
-  [the-next-step-in-management](https://www.linkedin.com/company/the-next-step-in-management)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.facebook.com/thenextstepinmanagement)
-  [thenextstepinmanagement](https://www.instagram.com/thenextstepinmanagement)
-  [TheNextStep_MX](https://twitter.com/TheNextStep_MX)

INTERNACIONAL

-  seminarium.com
-  internacional@seminarium.com
-  [seminariumint](https://www.facebook.com/seminariumint)
-  [seminarium_internacional](https://www.instagram.com/seminarium_internacional)