



EXECUTIVE
TRAINING

EFECTIVIDAD EN LA VENTA RELACIONAL VIRTUAL

5 SESIONES

SESIÓN 1	MAR · 17 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 2	JUE · 19 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 3	VIE · 20 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 4	MIÉ · 25 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 5	VIE · 27 DE NOVIEMBRE



TEMÁTICA

La venta relacional y/o consultiva requiere potenciar las relaciones a largo plazo con los clientes para conseguir generar confianza y colaboración, y para desarrollar soluciones personalizadas y sofisticadas. En muchas ocasiones, la orientación hacia los resultados a corto o los intereses propios no permiten tener una perspectiva lo suficientemente amplia y a largo plazo de la relación.

En este programa pretendemos desarrollar las capacidades blandas para determinar de qué forma ser mucho más customer centric desde el punto de vista de las preferencias individuales de cada cliente, influyendo sobre ellos y aumentando su confianza a lo largo de todo el ciclo de la relación.

DIRIGIDO A

Dirigido a Key Account Managers o a vendedores implicados en ventas consultivas y/o relacionales (que requieran cimentar una relación a largo plazo con los clientes), de cualquier sector de actividad.

BENEFICIOS

Desarrollar relaciones sólidas y mejorar la efectividad en la venta a medio y largo plazo, a través de:

- Conocer, entender y reflexionar sobre nuestras preferencias y criterios de toma de decisiones y los de nuestros clientes.
- Influir, generar confianza y comunicarnos mejor con nuestros clientes.

En concreto, mediante:

- Mejorar el auto conocimiento sobre cómo nuestros modelos mentales y preferencias determinan nuestras acciones y toma de decisiones.
- Identificar las diferencias con los clientes clave y cómo adaptar nuestro comportamiento a ellos.
- Definir un plan de acción personal pragmático y efectivo.



CERTIFICADO EMITIDO POR SEMINARIUM

PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN: 2 HORAS

SESIÓN 1 MARTES 17 DE NOVIEMBRE	INTRODUCCIÓN AUTO CONOCIMIENTO	<ul style="list-style-type: none">· Influencia, confianza y proximidad como base para las relaciones con clientes.· Auto evaluación sobre preferencias.
SESIÓN 2 JUEVES 19 DE NOVIEMBRE	INTERACCIÓN CON CLIENTES	<ul style="list-style-type: none">· Causas de nuestros modelos mentales al interactuar con clientes.· Aplicación en las fases de la venta y relación con clientes.
SESIÓN 3 VIERNES 20 DE NOVIEMBRE	DIFERENCIACIÓN	<ul style="list-style-type: none">· Priorizar y segmentar a los clientes en función de sus preferencias individuales.
SESIÓN 4 MIÉRCOLES 25 DE NOVIEMBRE	PERSONALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none">· Tratar (influir, generar confianza, comunicar) a distintos clientes de forma diferente.
SESIÓN 5 VIERNES 27 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	MARTES 17 DE NOVIEMBRE
USD \$380*	3 - 5 PERSONAS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 2	JUEVES 19 DE NOVIEMBRE
USD \$370*	6 PERSONAS o MÁS VALOR INDIVIDUAL	SESIÓN 3	VIERNES 20 DE NOVIEMBRE
		SESIÓN 4	MIÉRCOLES 25 DE NOVIEMBRE
		SESIÓN 5	VIERNES 27 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)