

VENTAS EFECTIVAS Y RELACIONES A LARGO PLAZO

LIVE

FECHA DE INICIO

**5 DE OCTUBRE
2021**

**EXECUTIVE
TRAINING**



FECHAS

5, 7, 12 Y 14 DE OCTUBRE 2021

TEMÁTICA

El contexto de virtualidad e incertidumbre obliga a optimizar cada vez más las interacciones con los clientes. Por ello, resulta imprescindible el desarrollar habilidades blandas que permitan ser efectivos en todas las fases del proceso de venta y de la relación con los clientes.

Este programa se centrará en potenciar las capacidades de negociación, influencia, gestión de conflictos y de personalización de interacciones con los clientes, especialmente en un contexto de ventas consultivas o relacionales.

DIRIGIDO A

- Key Account Managers y vendedores implicados en ventas consultivas / relacionales que quieran aumentar la efectividad de las ventas a largo plazo con sus clientes, de cualquier sector de actividad

OBJETIVOS

- Reflexionar sobre el dilema *resultados vs. relaciones* al interactuar con los clientes e identificar acciones concretas a aplicar al respecto.
- Conocer y dominar los tres tipos de conversaciones que surgen implícitamente al negociar con clientes.
- Identificar qué tácticas de influencia son más efectivas con cada cliente y los aspectos clave para ponerlas en práctica.
- Reconocer y evitar los sesgos que pueden perjudicarnos al interactuar con clientes.
- Gestionar de forma efectiva los conflictos que puedan surgir en las diversas fases del proceso de venta.
- Obtener aprendizajes prácticos y aplicables, en un entorno tanto virtual como presencial.
- Elaborar un Plan de Acción aplicado a un cliente o portafolio concreto.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL

PROGRAMA
DURACIÓN DEL PROGRAMA: 12 HORAS
4 SESIONES: 2 MÓDULOS DE 90 MINUTOS POR SESIÓN

SESIÓN 1 MARTES 5 DE OCTUBRE	SER MÁS EFECTIVO AL EQUILIBRAR RESULTADOS Y RELACIONES CON CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> • Principales desafíos que enfrentan los ejecutivos de venta. • Gestión del dilema <i>resultados vs. relaciones</i> con los clientes. • Herramientas para mantener conversaciones difíciles en una negociación efectiva. • Mejorar los 3 tipos de conversaciones implícitas con clientes.
SESIÓN 2 JUEVES 7 DE OCTUBRE	LAS TÁCTICAS DE INFLUENCIA MÁS EFECTIVAS PARA CADA TIPO DE CLIENTE	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de la influencia. • Tácticas de influencia y preferencias individuales. • Cómo poner en práctica tácticas de influencia fuera de mi preferencia. • Identificar las tácticas más efectivas para cada tipología de cliente. • Recomendaciones para la puesta en práctica de las diversas tácticas.
SESIÓN 3 MARTES 12 DE OCTUBRE	MODELOS MENTALES QUE DETERMINAN LAS ACCIONES DE VENTA	<ul style="list-style-type: none"> • Formas de ampliar las perspectivas al relacionarse con clientes. • Los principales sesgos en las relaciones. • Toma de decisiones de venta. • Perspectiva personal vs. la del cliente. • Personalización de las acciones de ventas y desarrollo de relaciones.
SESIÓN 4 JUEVES 14 DE OCTUBRE	PLAN DE ACCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de conflicto en las relaciones. • Acciones mas efectivas en función de cada situación, en el proceso de venta. • Sugerencias prácticas para un Plan de Acción pragmático y efectivo. • Elaboración del Plan de Acción individual.

HORARIOS SESIONES				
	GUA HON GTM-6	COL PER GTM-5	BOL VEN GTM-4	CHI ARG GTM-3
MÓDULO 1	07:30 - 9:00	8:30 - 10:00	9:30 - 11:00	10:30 - 12:00
BREAK	9:00 - 9:30	10:00 - 10:30	11:00 - 11:30	12:00 - 12:30
MÓDULO 2	9:30 - 10:00	10:30 - 12:00	11:30 - 13:00	12:30 - 14:00



ENRIQUE ÁLVAREZ RUANO

CONSULTOR

- 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.

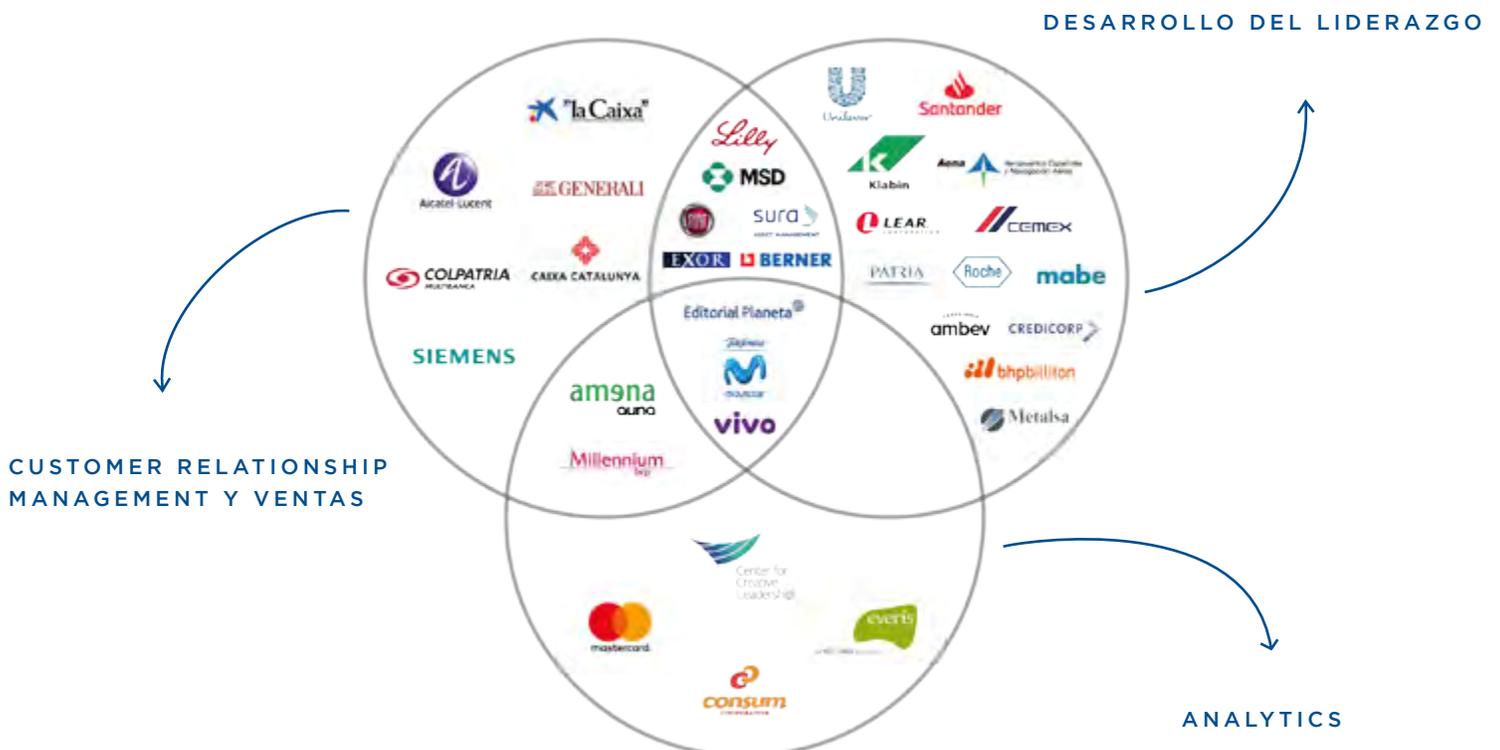
ESPECIALIDADES

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.





PROGRAMAS IN - COMPANY

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

Nuestros programas In-Company 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 nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

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

INFORMACIÓN GENERAL

SESIONES

SESIÓN 1: MARTES 5 DE OCTUBRE
SESIÓN 2: JUEVES 7 DE OCTUBRE
SESIÓN 3: MARTES 12 DE OCTUBRE
SESIÓN 4: JUEVES 14 DE OCTUBRE

VALORES

PRECIO ESPECIAL

Facturación hasta el
3 de Septiembre

USD **\$395*** PASE
INDIVIDUAL
USD **\$355*** GRUPO
(Mínimo 3 personas)

PRECIO NORMAL

Facturación desde el
4 de Septiembre

USD **\$450*** PASE
INDIVIDUAL
USD **\$390*** GRUPO
(Mínimo 3 personas)

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL
Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

CORPORATE SPONSOR:



Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

CHILE

 /seminariumchile
 @seminariumchile
 @seminariumchile
 /seminarium-latam
 ventas@seminarium.com

COLOMBIA

 /seminariumco
 @seminariumco
 @seminariumco
 /seminarium-latam
 seminarium@seminarium.com.co

MÉXICO

 /thenextstepinmanagement
 @thenextstep_mx
 @thenextstepinmanagement
 /thenextstepinmanagement
 ventas@thenextstep.mx

OTROS PAÍSES

 /seminariumInt
 @seminarium_int
 @seminarium_internacional
 /seminarium-latam
 internacional@seminarium.com