



PROGRAMA |

GIMNASIO COMERCIAL | VENTAS

PRESENTACIÓN

Para que puedas seguir mejorando tus ventas y resultados aprovechando todas las oportunidades para mostrar y dar valor a tu empresa, proyecto o carrera profesional.

“Cuando preguntas lo que las personas quieren, obtienes las respuestas”

En la encuesta “Forjando la visión comercial”, preguntamos por 5 áreas:



GIMNASIO COMERCIAL

PARA QUÉ...

Un programa de training continuo para mejorar tus resultados y tus ventas para disfrutar de lo que realmente es importante para ti.



HABILIDADES COMERCIALES

Para tener continuidad en el training de ventas potenciando nuestra capacidad de comunicación comercial.

Dirigir adecuadamente la estrategia al cliente, transmitir para el cliente y comunicar eficientemente.

CONSULTAS COMERCIALES

Apoyo en las gestiones comerciales, a través de consultas para obtener una segunda opinión en el enfoque estratégico de las gestiones que llevamos a cabo en nuestro día a día.



AUTOMOTIVACIÓN

Para no bajar el ritmo, mantener el estímulo adecuado para seguir adelante con el ejercicio de vender. Transmitir confianza y seguridad para poder disfrutar de la venta.



CÓMO...

1 TALLER MENSUAL

Taller de 4h, relacionado con la estrategia, planificación y diferentes habilidades de la venta.



FEEDBACK INDIVIDUALIZADO

Tendremos un seguimiento continuo de tu rendimiento y mejora del training, tendremos una ficha personalizada en la que te daremos el feedback sobre las tareas y la jornada del taller. Te enviamos una valoración por correo electrónico una vez recibidas tus tareas.

1 CONSULTA

Podrás llevar a cabo 1 consulta al mes sobre gestiones o enfoques comerciales a través del buzón de consultas, se responderán a través del teléfono, video conferencia o llamada, con una duración de 30 minutos.



1 TALLER EXTRA de ROLL PLAY SEMESTRAL

En Julio y en Diciembre realizaremos un taller de Roll Play dirigido a la práctica de la comunicación comercial, realizarás simulaciones de venta.

A QUIÉN VA DIRIGIDO...

NIVEL 1 | NIVEL 2 | NIVEL 3

1. Personas que se inician o no han hecho un seminario intensivo.
2. Personas que ya han hecho un seminario intensivo.
3. Personas que muestran un nivel elevado.



¿Qué quieres conseguir en tu estrategia comercial de tu empresa o proyecto empresarial?



“Un GIMNASIO para sumar,
un GIMNASIO para sentir la confianza”

WWW.ESCUELAINVENTA.COM