



Módulo 5. Gestión del equipo comercial. Job Benchmark®

Presencial. Adaptado a tus necesidades

¿Por qué hacer el Módulo 5?

Te llevas:

- 1 Formación práctica
- 2 Modelos aplicables
- 3 Consultoría comercial
- 4 Métodos cuantitativos
- 5 Mejores prácticas
- 6 Experiencia compartida
- 7 Venderás más
- 8 Venderás mejor

- ✓ ¿Tienes el **equipo comercial y de ventas que necesitas** donde lo necesitas?
- ✓ ¿Sabes tus vendedores y responsables de equipos de venta **gestionar las actividades clave** y que afectan al cliente?
- ✓ ¿Tienes diseñado el **perfil de comportamientos, motivadores y competencias** de tus equipos de venta y sus jefes?
- ✓ ¿Has utilizado el **neuromarketing y la neuroventa** para diferenciar tus equipos de los de la competencia?
- ✓ ¿Están tus **clientes encantados** con tus vendedores?

Porque necesitamos el mejor equipo de ventas para lograr los objetivos. Porque tener el mejor equipo de ventas es entender sus comportamientos, sus motivadores y sus competencias para la venta. Porque hay que saber comunicar y dirigir equipos. Porque la dirección de ventas supone gestionar cambios y liderar equipos...

Cinco Áreas de trabajo claves para ti

1. Cómo se realiza un proceso de cambio en el equipo de ventas. Evitar el "nivel de incompetencia" en tu equipo. Metodologías.
2. Aprende a diseñar e implantar un modelo basado en la gestión de la actividad como alternativa a un modelo basado en la gestión de resultados.
3. Cómo desarrollar las competencias clave para una venta consultiva: comunicación persuasiva, liderazgo situacional, negociación estratégica y gestión del cambio.
4. Diseña el mejor equipo comercial mediante Job Benchmark®. La clave del rendimiento de ventas está en los comportamientos, motivadores y competencias comerciales.
5. Cómo aplicar técnicas de neuromarketing en el proceso de venta.

Sin el equipo adecuado las ventajas de tu producto o servicio se pierden a medio plazo

- Para que la formación sea **100% práctica el grupo óptimo no debería superar los 12 participantes.**
- Profesores con **más de 20 años de experiencia en puestos de dirección y gestión.**
- Con **experiencia real y docente** en las mejores escuelas de negocio.
- **Duración adaptada a tus necesidades. Se proponen 14 horas presenciales.**
- Programa **bonificable** por la Fundación Tripartita.
- Formación **transferible** al puesto de trabajo mediante **proyectos tutorizados**