

JORNADA ABIERTA

“Como impulsar equipos motivados y de alta eficacia”

Jueves 19 de Julio de 2012

Presentación

Nunca fue tan necesario el compromiso del equipo de trabajo con la organización. La relación con los potenciales clientes necesita cambios y para ello la organización debe estar dispuesta a innovar. Si nos centramos en el “equipo comercial”, hoy no basta con ser operativo y metódico en las entrevistas de venta, sino que debemos aprovechar cada ocasión y ser proactivos, y sobretodo, “conectar emocionalmente con el cliente y proveerle de una experiencia”, sólo de esta forma se producirá la venta y avanzaremos hacia el objetivo. En esta jornada trataremos de monitorizar este proceso en el equipo, para llegar a nuestro objetivo.

Objetivos de la jornada:

Aprender a crear y desarrollar un método de trabajo que permita cubrir los objetivos, basado en los siguientes aspectos:

- La conexión emocional director-equipo-cliente
- La identificación de nuestro sello diferenciador
- La transmisión de la cultura de éxito de la empresa
- El manejo adecuado de los parámetros que nos permitan avanzar hacia nuestros objetivos de ventas

Programa:

1. ¿Cómo configurar la actitud comercial adecuada desde la dirección de ventas?
2. Premisas básicas y herramientas en la gestión con el cliente
3. Qué hacer para “salirse de la manada”
4. Cómo sabemos si estamos en el camino correcto una vez iniciado el proceso de venta
5. La cultura de empresa es el mejor valor de venta
6. Identificación de los parámetros de la gestión comercial que nos conducen al éxito

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directores de equipo y futuros empresarios.

Ponentes:

Juan Miguel Gaspar, Eva Velasco

Consultores de Desarrolla

Día, Hora y Lugar:

Jueves 19 de Julio de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia