



Crear y mantener equipos de alto rendimiento en ventas

Taller práctico
24 de abril de 2019

Duración:

6 horas presenciales

Fechas y horario:

24 de abril de 2019

9:00 – 15:00h

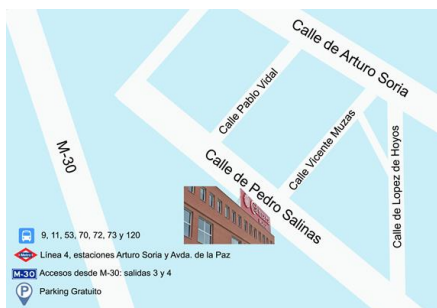
6 horas presenciales

Lugar de celebración:

Centro de Formación Empresarial

C/ Pedro Salinas, 11

28043 - MADRID

Accesos:**Matrícula del taller:**

- No Socio: 140€
- Socio Club: Consúltenos sus descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos

Tlf: 91 538 36 00 / 35 00

Correo clubcamara@camaramadrid.esWeb www.camaramadrid.es**Más información:**

Blanca Pastor

blanca.pastor@camaramadrid.es

Tlf: 91 538 35 00/36 31



La eficiencia de los Equipos Comerciales depende, en gran medida, de la actuación del responsable. Establecer objetivos, ofrecer claridad, analizar actuaciones del equipo, proporcionar Feed Back... son actuaciones que generan resultados en los equipos comerciales. Si nuestros clientes han cambiado su patrón de compra, ¿por qué nuestros comerciales siguen intentando vender de la misma manera?

El objetivo de este taller es formar y entrenar a los Directivos y Gestores de Equipos Comerciales para que puedan llevar a cabo una gestión eficaz de sus colaboradores, que contribuya y facilite el cumplimiento de los objetivos de negocio establecidos y el desarrollo de un Equipo de Alto Rendimiento.

Dirigido a:

Directores Comerciales, Comerciales con experiencia que necesiten incorporar técnicas adicionales en su proceso de venta.

Programa:**La Dirección Comercial que genera Resultados:**

- Estilos, Clima y Resultados del Equipo.
- La actuación del Responsable Comercial para generar resultados.

Las Funciones del Manager:

- Funciones Técnicas y funciones de Estilo.
- Analizar el desempeño y las habilidades.
- Planificar acciones.
- Evaluar y corregir.
- Desarrollar.

Persuasión del Cliente:

- Conductas asociadas.

La relación con el cliente. Cómo aprovechamos las sensaciones que provocamos.

- Fases del Proceso Comercial.
- Conseguir un equipo de alto rendimiento
- Competencias directivas. Estilos de Liderazgo