FORMACCIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

LIDERANDO VENTAS

MOTIVACIÓN PARA LÍDERES DE EQUIPOS COMERCIALES

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVO GENERAL

Enseñar técnicas y herramientas modernas que refuercen su responsabilidad, consistente en prevenir y recuperar la cartera vencida, para mejorar sus resultados de gestión.

DIRIGIDO A:

Directivos comerciales, gerentes de venta y mercadeo, jefes, coordinadores y profesionales del área de ventas y comunicación e interesados en mejorar estrategias comerciales y competencias de decisión y gestión claves para la venta.

CONTENIDO:

- Gerencia comercial.
- Experiencia del consumidor.
- Canales Comerciales.
- Estrategias de ventas digitales.
- Creatividad e innovación en ventas.
- Comunicación de alto impacto.
- Negociación efectiva.
- Marketing en ventas.
- Fundamentos de análisis comercial.
- Modelos y prácticas de ventas.
- Clínica práctica de competencias para un exitoso cierre de ventas.
- Negociaciones efectivas.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

FORMACCIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

METODOLOGÍA PAM

DETALLES E INVERSIÓN

Duración: 6 horas

Fechas: Martes 9 y miércoles 10 de agosto del 2022

Horario: 18h00 a 21h00

Lugar: Sala de conferencias LUXVA HOTEL Urdesa, Circunvalación Sur 209 y Calle Única.

Precio Normal: $90 + IVA

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas ($81 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas ($72 + IVA por persona).

Formas de Pago:

- Depósito o transferencia
  Banco Pichincha
  Cuenta de Ahorro: 2205547801
  Nombres: Kelly Dayane Grandes Solís.
  Cédula: 1723874630
  Teléfono: 0969178501
  Email: facturacion.grandes@gmail.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

Incluye: Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR

KELLY GRANDES SOLÍS

FRANQUICIADA FORMACCIÓN®

TERRITORIO: URDESA

KELLY DAYANE GRANDES SOLÍS
CÉDULA: 1723874630

urdesa@formaccion.ec
(+593)939579941 - (+593)969178501