

CONOCER DA PODER

Brush Up on your Sales Skills

*El Programa de Mentoría para aumentar
tu Cierre de Ventas en 12 sesiones.*



CONOCER DA PODER

No importa dónde te encuentres en tu carrera, siempre hay espacio para mejorar, o al menos recordatorios para mantener el impulso y mantener buenos hábitos.

El Programa de Mentoría Brush Up on your Sales Skills te permitirá definir las habilidades de ventas esenciales que debes mantener, las que debes adquirir y las que te permitirán crecer para liderar negocios de mayor valor.

Este programa te llevará a tener un ratio de cierre de ventas mayor al 60%. Trabajamos con clientes reales y negocios de la cartera del asistente.

¿Qué es lo que harás?

- Planificarás tus movimientos y negociaciones para lograr el éxito del Negocio.
- Adquirirás una mirada amplia de tus cuentas y negocios.
- Definirás el estilo de negociación y venta que es tu fortaleza
- Definirás tu estilo personal y tu valor agregado.
- Conocerás técnicas de comunicación, focalización y fortalecerás tu mente mediante prácticas probadas.



CONOCER DA PODER

PROGRAMA

- **Sesión Diagnóstica:** El programa Brush Up on your Sales Skills se inicia con una sesión diagnóstica en la que las partes acuerdan temas, cronograma y forma de trabajo.

Se definirán cuentas y negocios con los que se trabajará durante el desarrollo de la mentoría.

Primera parte:

- Cómo funciona el proceso de ventas vs el de negociación.
- El Método de Plan de Cuentas para obtener información y generar negocios rentables.
- La estrategia de relacionamiento con los focos de la cuenta: influenciadores, decisores y usuarios.

Segunda parte:

- Vender acompañando el ritmo y decisiones del Cliente.
- Mi Estilo de comunicación y patrones. Mi aporte de valor.
- Influenciar mediante la comunicación y las redes sociales.

Tercera parte:

- La planificación de una negociación. Guía y práctica.
- El uso del tiempo comercial. Equilibrar para accionar inteligentemente.
- Casos reales y prácticos para analizar y buscar soluciones.



Además recibirás sin cargo:

- Revisión avances a los 30 y 60 días.
- Whatsapp para respuesta a urgencias durante la Mentoría y hasta dos meses finalizada la misma.
- Herramientas de medición de avances de negocios y kpis personales.
- Reuniones de Cierre con RRHH y Jefe directo.

METODOLOGÍA:

Las sesiones comprenden charlas dialogadas las que se analizan y dan solución a procesos de ventas reales o casos de aplicación.

Se conversan dificultades que van surgiendo entre semanas para practicar conceptos y dar nueva mirada gerencial.

Se dan lecturas y trabajos prácticos entre sesiones.

Se miden resultados de la performance del ejecutivo para focalizarse en las mejoras.



“ *Para Ganar negocios no bastan las ganas y el estilo natural. Te tienes que preparar, planificar, buscar soluciones que otros no dan y prepararte mentalmente para lograrlo. La venta es equilibrio entre planificación, mentalidad y acción”.*

María Laura Piñeiro

Líder Programa:

María Laura Pineiro

Ingeniero Comercial UBA con diploma en Gestión Instituciones de Educación (PUC). Posee 25 años de experiencia en Capacitación y Consultoría desarrollada en varios países de Latinoamérica y Caribe. Fue Senior Manager FS de Accenture, Directora Nacional de Capacitación en Inacap y Ceo Seminarium Chile-Colombia. Actualmente es Consultor Senior Independiente.