

Información General



Características

Descripción

Fecha	
Duración	8 horas
Horario	09:00 a 18:00 (una hora de almuerzo)
Modalidad	Taller presencial
Lugar	
Participantes	Hasta 30 Vendedores profesionales

Presupuesto



El valor del Taller Motivacional de Ventas basado en la Metodología de CoachingXValores es de \$ 160 por persona.

Este valor incluye 8 horas de facilitación del Taller con la participación de 1 trainer.



Trainer Responsable

Roberto Páez Moncayo

Consultor, Coach Ejecutivo y Formador en Procesos relacionados con la conducta social de las empresas y las personas, especializado en desarrollo organizacional y humano.

Es Coach Certificado y Trainer en Coaching por Valores, bajo la escuela y metodología de Simon Dolan.



CoachingxValores®
Certified Trainer

OPIMMUS
DESARROLLO HUMANO

CoachingxValores®



Venta Cerrada Cliente Fiel

Taller Motivacional de Ventas basado en la Metodología de Coaching xValores



CoachingxValores®


OPIMMUS
DESARROLLO HUMANO

La venta se concreta cuando existe alineación entre el deseo del comprador y la oferta del vendedor. Esta alineación se basa en la identificación y gestión de propósitos y valores mutuos compartidos.

En este taller el participante aprende a alinear las expectativas de su cliente con lo que él le ofrece.

El vendedor desarrolla mejores habilidades de comunicación persuasiva y empática para cerrar sus ventas y retener a sus clientes .

El Taller le enseña al participante a encontrar la mayor motivación en el logro de su Propósito Vendedor.

www.coachingxvalores.com
www.opimmus.com.ec



“Coaching por valores es la metodología creada por Simon Dolan que **permite identificar**, jerarquizar y alinear los **valores** de las personas y las organizaciones de manera fácil, dinámica y divertida”

Contenido del Taller



Unidad 1: La identidad del Vendedor

- 1.1. El vendedor de éxito
- 1.2. El vendedor con propósito
- 1.3. Los valores instrumentales del Vendedor exitoso

Unidad 2: Las Técnicas de Ventas x Valores

- 2.1. Autodiagnóstico de mi capacidad vendedora
- 2.2. Las herramientas del vendedor exitoso
 - Herramientas de Cierre
 - Herramientas de fidelización

Unidad 3: la Motivación vendedora

- 3.1. El modelo FIA de la Confianza
- 3.2. El vendedor comprometido

