



Presentación proveedor
recomendado AFEB

**Formación Comercial y
Dirección de Ventas**

Somos expertos en Programas de Mejora de Ventas, Innovación y Transformación comercial, Escuelas Universitarias de Ventas y Selección de Vendedores y Managers. Experiencia en más de 1.800 proyectos a medida en múltiples sectores de actividad, canales físicos y digitales, diferentes fuerzas de ventas y perfiles comerciales. Nuestros formadores son expertos en metodologías y habilidades de venta, dirección de equipos comerciales, mejora de resultados y KPI's y en todo tipo de soluciones, productos, servicios y segmentos objetivos.

<https://www.youtube.com/watch?v=tzlnqk1ahuo>



CONTACTE CON NOSOTROS ☎ 902 517 447 [Bolsa de Empleo](#) [Solicite visita sin compromiso](#) [Suscripción Newsletter](#)

**fuerza
comercial**
Consultoría

ASESORAMIENTO, FORMACIÓN Y SELECCIÓN EN:

- MEJORA DE PROCESOS ▾
- MEJORA DE PERSONAS ▾
- TRANSFORMACIÓN DIGITAL ▾
- NUESTRA ACTUALIDAD ▾
- QUIÉNES SOMOS ▾

EXPERTOS en MEJORA de VENTA y KPIs
Consultoría / Formación / Selección
Especializados en Transformación Comercial

B2B CUMPLA SUS OBJETIVOS EN LA VENTA A EMPRESAS
Solo los clientes empresa más profesionales están consiguiendo cumplir su Cuenta de Resultados. Solo el equipo más profesional de comerciales les podrá vender.

B2D GESTIÓN DE DISTRIBUCIÓN PARA SER ELEGIDO POR SUS DISTRIBUIDORES
Sea cual sea su canal de distribución y sea Online u Offline, podemos hacer que sus distribuidores les elijan y vendan más.

B2C LA MEJOR EXPERIENCIA EN EL PUNTO DE VENTA
Ante clientes más infieles y una mayor concentración de la competencia, la profesionalización de los equipos comerciales logrará que nuestros clientes VUELVAN.

ESPECIALISTAS EN ESCUELAS DE VENTAS
La Universidad Autónoma de Madrid y Fuerza Comercial Consultoría certifican la formación en ventas al más alto nivel, garantizando los mejores resultados comerciales.

Más información en: <http://www.fuerzacomercial.es/>





PROGRAMA

Sesión 1. Nuevos Procesos Comerciales Físicos y Digitales

1. ¿Por qué nos tenemos que transformar ? Cambio de mentalidad a la Innovación.
2. Un nuevo Comercial más preparado, para un nuevo cliente más exigente e infiel.
3. Propuesta de Valor, diferenciación y posicionamiento. Venta Consultiva Avanzada.
4. Proceso Comercial Omnicanal, optimización del tiempo y productividad en Teletrabajo.

Sesión 2. Venta Remota y Videoventa

5. Venta Remota y Videoventa. Prospección digital y Social Selling Avanzado.
Taller perfiles de LinkedIn y practicas de Videoventa.

Sesión 3. Prospección Avanzada Digital

6. Análisis de clientes (BANT) y Preguntas Poderosas SPIN.
7. Taller de elaboración de propuesta de alto impacto. Finanzas Comerciales y ROI.
8. Negociación Harvard.

Sesión 4. Cierre de Ventas Eficaces

9. Cierre de ventas basado en beneficios.
10. Tratamiento de objeciones y contraofertas.
11. Mi Plan de Mejora Personal para aplicar a mi día a día

Sesión 5. Seguimiento de los Planes de Mejora Personal

Seguimiento de las mejores prácticas del grupo que han llevado a la mejora de ventas

Objetivos

Vender más y mejor en menos tiempo

Mejorar las ventas y cumplimiento de objetivos gracias a dominar las nuevas herramientas de venta consultiva y de venta digital omnicanal.

Aprender a diferenciarte de otros vendedores y proveedores.
Aprender nuevas metodologías de Prospección, captación de clientes, negociación y cierres.

Dominar metodologías de venta remota y videoventa.
Mejorar el rendimiento comercial gracias a una mejor organización del Teletrabajo.

Formato y Duración

Programa Tutorizado de 6 semanas por un Coach Experto en mejora Comercial, con **5 sesiones** de medio día (Zoom), 1 a la semana para no interferir en la actividad comercial, mas Campus especializado con contenidos accesibles 24/7

Metodología Transformacional SCO (Sistema de Cumplimiento de Objetivos) propia de Fuerza Comercial
También disponible en versión Universitaria de la UAM

Vender más y mejor en menos tiempo y liderar en entornos inciertos

El mundo comercial ha cambiado. Un proceso de más de un año en teletrabajo nos ha convertido en gestores remotos de clientes, y debido a ello podemos captar y gestionar más clientes en menos tiempo, si bien nuestra competencia tiene nuestra cartera más accesible que nunca, y del mismo modo nosotros a la suya. Además, los clientes, en muchos casos en crisis, ahora son más complejos exigentes e infieles y realizar una **venta consultiva avanzada** a través de un **equipo de alto rendimiento e implicación** es hoy más importante que nunca para diferenciarnos aportando valor y posicionarnos como sus Partners de negocio y guías de un futuro incierto.

El objetivo de este Programa es mejorar las ventas de los alumnos y sus equipos comerciales, profesionalizar su labor de gestión comercial y mejorar su cumplimiento de objetivos comerciales.

Con el Programa de **Venta Consultiva Omnicanal B2B** el Asociado conseguirá tener vendedores diferenciados que mejorarán sus ratios comerciales y su cumplimiento de objetivos gracias a dominar las nuevas herramientas de venta consultiva y venta digital omnicanal.

El alumno cambiará su mentalidad y adquirirá confianza en su transformación, dotándole de una visión diferente de cómo poder gestionar los clientes y equipos de forma que mezcle lo tradicional y las “nuevas” posibilidades Digitales.

El Programa está también disponible en **Titulación Universitaria**, impartido por la Universidad Autónoma de Madrid, una de las 200 mejores universidades del mundo.

Venta Consultiva Omnicanal B2B / Dirigido a:

Comerciales y Jefes de Venta, que quieran mejorar su cumplimiento de objetivos, profesionalizar su labor de gestión comercial y acceder a puestos de más responsabilidad en sus organizaciones

También será muy útil para Directores Comerciales y Managers que quieran mejorar el proceso de Venta Omnicanal de sus equipos



Todos los Programas incluyen:

- Consultor comercial especializado en la temática a impartir
- Análisis previo del colectivo inscrito para adaptar el Programa al máximo de su perfil y realidad
- Acceso al Campus Virtual de Fuerza Comercial **(10h de Contenidos basados en los Programas Universitarios de la UAM)**
- 5 Sesiones FOP (Formación On Line Presencial) de 4h cada una en plataforma ZOOM
- Tutorización por parte del Consultor a lo largo del Programa.
- Entregable resumen de la formación para los alumnos
- Certificado para los alumnos

Matrícula para Asociado AFEB:

Programa “Venta Consultiva Avanzada Omnicanal” (Total 30h): 335 € **(100% bonificable por Fundae)**

Grupos mínimos de 15 alumnos. (Sin grupo máximo)

Fechas 2ª Edición: 8, 12, 15, 19 y 22 de noviembre de 2021.

Horario: De 10 h a 14 h

Fecha límite de inscripción: 15 de octubre de 2021 (margen de tiempo para planificación y análisis del grupo, tramitación y comunicación a Fundae, etc.)

Todos los Programas son 100% bonificables por Fundae.

Opcional: Gestión administrativa de las bonificaciones por parte de Fuerza Comercial (30 € / alumno: Importe también bonificable)

Nota importante: Programa realizable de forma personalizada para cualquier empresa, con grupo mínimo de 15 alumnos.