Presentación proveedor recomendado AFEB

Formación Comercial y Dirección de Ventas

AER Asociación Española del Retail

FORO de Excelencia Comercial

UAM Universidad Autónoma de Madrid | fuerza comercial

Sobre Fuerza Comercial

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

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

Propuesta formativa

Venta Consultiva Omnicanal B2B

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

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

Sesión 3. Prospección Avanzada Digital

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

Sesión 4. Cierre de Ventas Eficaces

8. Cierre de ventas basado en beneficios.
9. Tratamiento de objeciones y contraofertas.
10. Mi Plan de Mejora Personal para aplicar a mi dia 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 dia (Zoom), 1 a la semana para no interferir en la actividad comercial, mas Campus especializado con contenidos accesibles 24/7

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

Propuesta formativa

Coaching Comercial Avanzado

PROGRAMA

Sesión 1. Liderando Supercomerciales.
1. Procesos híbridos en un nuevo mundo OMNICANAL
2. Un nuevo cliente, un nuevo comercial, un nuevo manager.
3. Liderando el cambio. Necesidades de un Supercomercial. La propuesta de Empresa.

Sesión 2. Equipos de Alta Implicación
4. Reclutando y Seleccionando Supercomerciales
5. Liderazgo dimensional, situacional y desarrollo de Equipos
6. Comunicación efectiva, influencia y persuasión con Supercomerciales.

Sesión 3. Coaching de Alto Rendimiento.
7. Técnicas de Coaching orientadas a la mejora de ventas.
8. Coaching Comercial SCO. Mentoring, Shadowing y Coaching.
9. Coaching individual, de campo y de equipo. Herramientas.

Sesión 4. Retención del Talento y mi proceso CC.
10. Motivación y retención de talento
11. Mi proceso de Coaching Comercial

Sesión 5. Consolidación y revisión de los Planes de Acción

Objetivos

Liderar en entornos Inciertos

El mundo comercial ha cambiado. Nuestros clientes, son más complejos, exigentes e infieles y precisan de un equipo comercial que realice venta consultiva y sea sus partners.

El Coaching Comercial Avanzado permitirá tener un equipo de alto rendimiento e implicación que se centre en el cliente y maximice sus ventas, mejorar los resultados comerciales de los alumnos gracias a potenciar su gestión como líderes y coachees de sus equipos.

Formato y Duración

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

Metodología Transformaciónal SCO

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

A quién va dirigida la formación

Venta Consultiva Omnicanal B2B / Dirigido a:
Comerciales, KAM, Gerentes, directores comerciales, responsables de marketing, jefes de venta y profesionales que quieran mejorar su cumplimiento de objetivos, profesionalizar su labor de gestión comercial y acceder a puestos de más responsabilidad en sus organizaciones

Coaching Comercial Avanzado / Dirigido a:
Gerentes, Directores comerciales, Managers de Retail, Jefes de venta, Consultores comerciales y profesionales que quieran mejorar el cumplimiento de objetivos de sus equipos, profesionalizando su labor de gestión de equipos de alto rendimiento y comerciales de alta implicación.

Otras temáticas desarrolladas

Proyectos
SOFTSKILLS

- Gestión del Cambio en entorno VUCA
- Organización del tiempo en Trabajo Hibrido (Presencial y Teletrabajo)
- Todos Vendemos y empresas de éxito “Customer Driven”
- Trabajo en equipo Presencial y Remoto
- Inteligencia Emocional PostCovid. Empatía para conocer afondo.
- Inteligencia Emocional Propia (Feeling (MA Diaz)) la “gestión de nosotros mismos”.
- Adaptación al Cambio en entorno VUCA
- Innovación Continua y Darwinismo personal
- Liderazgo de ti mismo y liderazgo de Lideres
- Resiliencia y superación PostCOVID
- Resistencia a la Frustración y nuevas metas personales
- Habilidades de Comunicación Omnicanal
- PNL. Programación Neurolingüística Avanzada
- Mentalidad Digital
- Neuroventa de Alta eficacia
- Amistad Profesional
- Superación personal en el miedo de TI

fuerza comercial Consultoría

Proyectos para Expertos en Venta Consultiva Omnicanal B2B

- Vendedor Digital y marketing Digital de Guerrilla
- Proceso Comercial Hibrido y Omnicanal
- Digital Selling y Videoventa de Alto Rendimiento
- Televenta Avanzada B2B
- Prospección Telefónica Avanzada para la captación y Gestión de Empresas y Distribuidores.
- Reactivación de Carteras PostCOVID
- Nuevas técnicas de Venta para Ingenieros
- Nuevas técnicas de Ventas sectores Médicos (Especialistas, Hospitalaria, Atención Primaria, Farmacéutica)
- Nuevas técnicas de Ventas de Servicios y Soluciones Avanzadas.
- Ventas Internacionales en un mundo Global. Exportación e Importación.
- Técnicas de Compradores para Vendedores
- Taller de Propuestas de Alto Impacto ROI
- Matemáticas para Vendedores B2B
- La Visita perfecta B2B2C, para vendedores que venden a comercios y distribuidores
- Negociaciones de alto Rendimiento método Harvard y Fcom.
- Análisis BANT y preguntas Poderosas SPIN
- Propuestas de Alto Valor y Cierres 100% efectivos
- Técnicas de Organización de Carteras y optimización del tiempo
- De la queja a la satisfacción.
- Captación de empresas en tiempos de Crisis.
- Gestión y Negociación con Carteras de Clientes.
- Data Mining para la mejora Comercial

fuerza comercial Consultoría

Proyectos para
Líder experto en Coaching Comercial

- Gestión de la motivación en entornos Inciertos
- Management Remoto e Hibrido de alto rendimiento
- Liderazgo natural y Gestión de Comerciales de Alta implicación
- Liderazgo dimensional y Liderazgo de Lideres.
- Coaching, mentoring y Shadowing de equipos de Alto Rendimiento
- Trabajo en equipo Eficaz y sus leyes incuestionables
- Crear, desarrollar y retener un equipo de Alto rendimiento.
- Enrole, reclutamiento e inducción de vendedores extraordinarios.
- El plan de Acción Comercial. Cómo saber a dónde ir y como ir.
- Previsión de Ventas, Fijación de Objetivos y cumplimiento de Objetivos.
- Planificación y gestión de Ventas a corto, medio y largo Plazo.
- Modelos de Organización Comercial “Customer Driven”
- Organización de fuerzas de Venta para optimizar nuestros recursos y vender más.
- Gestión de Distribución Tradicional
- Gestión de Distribución Moderna y Grandes Superficies
- Gestión de la información y Dirección “Data Driven” (el MIS)
- Análisis y Control de la Gestión de Ventas

fuerza comercial Consultoría

Proyectos para Experto en Gestión de Venta Retail

- Upselling Omnicanal y Procesos comerciales Híbridos Retail
- BOPIS, (Buy Online, Pick up In the Store) y ROPO (Research online purchase offline)
- Metodología Customer FIRST. De despachar a vender, de vender a fidelizar y de fidelizar a Fanatizar
- Social Retail y el vendedor con “Influencer” de sus clientes
- Selección de vendedores de alto rendimiento e implicación.
- Coaching Shadowing y Mentoring Retail.
- Liderazgo de lideres Retail de alta implicación
- Felicidad Organizacional y motivación de vendedores de alto rendimiento
- Motivación en entornos inciertos y gestión de Underperformers
- Videoventa, Televenta, Streaming Retail y otras metodologías para ampliar las ventas
- Planificación de Ventas en Tienda y Cumplimiento de Objetivos
- Organización de equipos de Alto Rendimiento
- Tienda Vendedora y Visual Merchandising eficaz
- Fondo de comercio de alto valor y Life Time Valúe Retail
- Gestión de Información para la toma de decisiones
- Estados financieros Retail y gestión de la Cuenta de Resultados

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.

Con el Programa de **Coaching Comercial Avanzado** el Asociado tendrá un equipo de alto rendimiento e implicación que se centre en el cliente y maximice sus ventas, mejorando los resultados comerciales de los alumnos gracias a potenciar su gestión como líderes y coachees de sus equipos.

En ambos casos 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.

Ambos Programas están también disponibles en **titulación Universitaria**, impartido por la Universidad Autónoma de Madrid, una de las 200 mejores universidades del mundo.

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)
- 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

Todos los Programas son 100% bonificables por Fundae (para grupos mínimos de 15 alumnos).