

# Potencia los resultados de tu equipo e incrementa su rendimiento un 100%



## Programa de entrenamiento: Convirtiendo jefes de venta en campeones de venta

Este es un programa de coaching comercial dirigido a jefes de equipo.

Durante años he trabajado en departamentos de ventas y en los últimos tiempos hablo con multitud de gerentes de empresa en los que recae el peso de motivar y dirigir al equipo comercial. Una de las frases que más oigo es: "Josué, es que no sé qué más hacer, me reúno con ellos durante 1 hora cada dos semanas pero... siempre es igual. '¿Todo bien?' 'sí' '¿y las ventas?' 'muy bien'...".

Este programa te va a dar herramientas de incalculable valor que te van a permitir sacar el máximo potencial de tus colaboradores, ayudándoles a través de entrenamiento de habilidades a vender más, a estar más motivados, más comprometidos...

### Bloque 1: la mentalidad del coach

- ✓ En este bloque aprenderás los 6 principios universales de la Masterful Coaching que te permitirán adoptar la actitud mental correcta cuando hables con tus colaboradores.
- ✓ Conocerás los 6 errores fatales del entrenamiento comercial y cómo evitarlos.

### Bloque 2: coaching comercial táctico

- ✓ Conocerás la manera de saber si tu colaborador es susceptible de ser entrenado o no.
- ✓ Aprenderás sobre qué aspectos puedes entrenar a tus colaboradores
- ✓ Conocerás las 10 características de los



comerciales altamente efectivos para que puedas detectar en qué aspectos puedes ayudar a tu colaborador a avanzar

### Bloque 3: cómo inspirar a tus colaboradores

- ✓ En este bloque te llevarás herramientas para motivarles y hacerles que se sientan inspirados para hacer ventas
- ✓ Practicaremos con dinámicas habilidades profesionales para “desatascar” a tus colaboradores y hacer que sigan avanzando

### Bloque 4: el jefe de ventas parlanchín

- ✓ En este bloque aprenderás las 8 barreras que te separan de ser un experto en escucha activa
- ✓ Entrenarás cómo centrarte en los hechos en una conversación de ventas habiendo entrenando diferentes habilidades profesionales

### Bloque 5: Liderazgo basado en la vulnerabilidad

- ✓ En este bloque aprenderás a expresar tu autenticidad para adquirir el compromiso de tu colaborador.
- ✓ Aprenderás a declarar a tu equipo de ventas lo que esperas de ellos llegándoles al corazón

### Bloque 6: cómo llevar a cabo una conversación de ventas

- ✓ Te llevarás el formulario previo que tienes que pasar a tus colaboradores antes de entrenarles.
- ✓ Conocerás 15 preguntas para reunir toda la información de tus colaboradores para ayudarles a desbloquearles
- ✓ Conocerás un proceso de 5 pasos para facilitar una conversación de ventas que da resultados

### Bloque 7: el arte del compromiso

- ✓ Aprenderás los 6 pasos para tener una conversación que agarra el compromiso de tu colaborador y lo pone en la senda de conseguir sus objetivos.

## Bloque 8: Desarrollo de un programa integral de coaching comercial

- ✓ Aprenderás a crear un programa de entrenamiento para cada colaborador tuyo para sacar su máximo potencial
- ✓ Aprenderás a facilitar el cambio o a mejorar las habilidades de tu colaborador en menos de 30 días con un programa de 4 semanas



Tiempo: mínimo recomendado 24 horas de duración (aproximadamente 3 horas por bloque)

Modalidad: in Company

*Este soy yo*



Josué Gadea

Tlf. 626 41 20 50

[www.vendedor.ninja](http://www.vendedor.ninja)

[josue@josuegadea.com](mailto:josue@josuegadea.com)

<http://youtu.be/oQA90dsdayo>

  
x esta es mi marca