

MARKETING Y VENTAS

COACHING Y PRESENTACIONES PARA LA FUERZA DE VENTAS

DESCRIPCIÓN GENERAL

El curso brinda al participante los lineamientos para desarrollar procesos de mejora en los representantes comerciales a partir de la identificación de las fortalezas de las personas, sobre la base de procesos de diálogo y soporte para la reflexión y el autodescubrimiento de cursos de acción para la mejora profesional. Con este curso, el participante podrá diseñar y desarrollar presentaciones profesionales a clientes con clara orientación a beneficios, logrando impacto, credibilidad y resaltando las ventajas de sus propuestas.

DIRIGIDO A

Profesionales que requieren fortalecer sus competencias gerenciales y técnicas en dirección de ventas de servicios y bienes, en los sectores industrial, organizacional y de consumo.

OBJETIVOS

Desarrollar y/o afinar conocimientos, criterios y habilidades para el desarrollo personal, buscando alcanzar el potencial que uno tiene. El participante estará en condiciones de reconocer las necesidades particulares para conseguir los objetivos buscados a través de presentaciones profesionales competitivas.

TEMARIO

Procesos de Desarrollo Personal

- Preparar a los colaboradores para enfrentar la realidad
- Evaluación del personal
- Evolución del empleo del talento
- Limitaciones para un buen desempeño

El Coaching como herramienta de Desarrollo

- Orígenes del Coaching
- Definiciones, características y objetivos
- Liderazgo transformador
- Explotar el talento

Percepciones y la Mirada Positiva Incondicional

- Selección y organización de la percepción
- Interpretaciones y factores que influyen en la percepción social
- Manejo de las impresiones y las atribuciones
- Valoración de un coach

El Proceso de Coaching

- Proceso de forjar confianza
- Tomar conciencia
- Construir el futuro
- Valoración de un coach

La atención a las brechas: Plan de Acción Individual

- Atención, concentración, imaginación e intuición
- Etapas creativas y procesos de transformación
- El feedback y los procesos de retroalimentación
- Eliminación de obstáculos y logro del cambio sostenible

Presentaciones Profesionales

- Valor diferencial de tu propuesta
- Contexto de la presentación
- Antecedentes y experiencias
- Presentaciones

Presentaciones Profesionales

- Presentaciones
- Historias y metáforas
- Introducción, cuerpo y cierre
- Presentaciones

EXPOSITOR: GUIDO BRAVO MONTEVERDE

MBA, Universidad del Pacífico, MBA Executive Master Coaching en GADEX, Madrid. Certificación de Leader Coach por The Coaching Project de Canadá y la Escuela de Postgrado de la U. Pacífico. Certified Customer Service Trainer y Certificación Internacional en Liderazgo de Equipos Facultados hacia la Calidad en el Servicio, Minneapolis – EEUU. Certificación Internacional en Aprendizaje Experiencial – Outdoor Training en Medellín, Colombia. Estudios de Maestría en Psicología Organizacional. Licenciado en Ciencias Administrativas, U. de Lima. Diplomado en Consejería, Universidad Antonio Ruiz de Montoya. Diplomado en Mercadotecnia, PADE-ESAN. Ha sido miembro de la Sociedad Internacional de Facilitadores-IFSociety. Expositor nacional e internacional en diversas empresas, congresos y eventos en temas estratégicos, comerciales y de recursos humanos. Ha sido Director de Consultoría en Inmark Perú, multinacional española. Director de Consultoría de GBM & Asociados SAC, asociado de BDI en Chile, Argentina, Perú y Colombia.

DURACIÓN: 24 HORAS

DIA: JUEVES