

PROGRAMAS MANDOS COMERCIALES

SUPERVISORES

ACTITUDES HACIA EL ROL

Caracterización del rol entre asumido y simulado

Contexto de negocio donde se juega el rol

Actitudes personales

Actitudes comerciales

COMPETENCIAS APLICADAS AL ROL

Desarrollo de territorios

Mediciones de Performance

Motivación del equipo

Generación de Propuestas

HABILIDADES EN EL ROL

Organización tareas equipo comercial

Negociación

Indicadores críticos y seguimiento

Desarrollo y soporte del vendedor

Equipos Integrados

COACHING COMERCIAL

DOMINIOS COMUNICACIONALES

Venta como situación comunicacional orientada

Estilos Personales / interpersonales

Herramientas que sostienen el proceso

Dimensiones Relación-contenido

PNL-Configuraciones no Verbales

ACTITUDES HACIA EL ROL

Caracterización del rol entre asumido y simulado

Contexto de negocio donde se juega el rol

Actitudes personales

COACHING COMERCIAL

Caracterización del coacher / coachee

Lenguaje generativo

Conversaciones inteligentes y orientadas

Estadíos del vendedor y su desarrollo

Herramientas diagnóstico y clínicas

COACHING PERSONAL DEL PARTICIPANTE