

29 JUNIO, 6 y 13 de JULIO del 2020

MARKETING Y COMERCIAL

SMART SELLING

Vendiendo en remoto.

Claves para tener éxito vendiendo
en la Nueva Realidad.





Objetivos

- ✓ Facilitar claves para afrontar con éxito los cambios de modelo comercial que se vislumbran
- ✓ Dotar a los equipos comerciales de las herramientas necesarias para vender en remoto de una forma eficiente, estableciendo relaciones de confianza y colaboración con sus clientes
- ✓ Incorporar la digitalidad a la nueva normalidad de la venta, capacitando al vendedor para que evolucione hacia un modelo multicanal
- ✓ Reforzar las habilidades de los Managers en la gestión y seguimiento de sus equipos

Por qué este programa



Metodología

La formación se desarrollará en la modalidad de Aula Virtual: Entorno digital que posibilita el desarrollo del proceso de aprendizaje. El alumno accede al material del programa y, a su vez, interactúa con el profesor y el resto de alumnos. Conexión desde tu equipo (es necesario que tengas habilitada la cámara y el micrófono) y visualizarás e interactuarás con el formador y demás alumnos en tiempo real.



Dirigido por:

Victor Barajas

Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Diplomado en Dirección y Organización de Empresas por la EAE. Diplomado en RRHH por la UPC y Máster en Comunicación PNL por el Instituto Gestalt. Ha desempeñado distintos cargos en su actividad profesional, todos ellos relacionados con la dirección de áreas comercial y de marketing. Habiendo sido Director General del Instituto Superior de Marketing de Barcelona, o Director Comercial del Grupo CEAC., Director de Marketing de Manpower, Director General de Promotel, Gerente de Area en B. Braun Dexon. Como especialista en ventas y desarrollo comercial ha colaborado en múltiples proyectos para la mejora del rendimiento comercial en redes de ventas, y cuenta con experiencia destacada en diversos sectores.

Asimismo es Miembro del Club de Ventas de ESADE, conferenciante y autor de los libros "El hombre que recuperó el orgullo de vender" y "El Método Kowalski".

Marta Reyes

Licenciada en Bioquímica y Biología Molecular, por la UAM. MBA de la I. Farmacéutica por la Universidad de Alcalá de Henares y Máster en Dirección Comercial y Marketing por el Instituto de Empresa (IE). Executive & Team Coach por la EEC /ICF, Scrum Master y experta en comunicación y desarrollo de equipos comerciales de alto rendimiento. Marta está formada, a su vez, en Digital Business Executive Programa (DIBEX) por el ISDI, The Power MBA y Formación en Liderazgo, Gestión de Equipos y Estrategia en INSEAD y en IESE. Más de 26 años de experiencia en posiciones de dirección de Marketing, Ventas, Comunicación y Public Affairs, en grandes multinacionales líderes como Pfizer, Bayer, Sanofi Pasteur MSD, Lilly o DuPont Pharma. Ha liderado la estrategia, implantación y gestión del cambio de proyectos digitales y cambios de cultura corporativa, así como de planificación estratégica y comercial. Ha aportado una visión estratégica clara en proyectos de transformación cultural, comercial o digital, gobierno corporativo, en la formación y desarrollo de equipos de alto rendimiento, o en la preparación y gestión de lanzamientos.

Como formadora y coach, Marta se define como motor de cambio y reto en organizaciones que quieren evolucionar hacia enfoques customercentric, culturas orientadas al logro, la eficiencia y al sentido de urgencia y hacia entornos líquidos, ágiles, flexibles e innovadores. Todo ello siempre a través de las personas, gestionando el talento para conseguir la mejor versión de cada colaborador.



Fecha y horarios

29 JUNIO, 6 y 13 JULIO
2020

De 17:00 a 19:30

Total horas: 7,5 h



Lugar

Chamber Business School
Centro de Formación y
Asesoramiento

Formación virtual en tiempo real



Matrícula

180 euros

Pago anticipado mínimo 5 días antes del inicio de la formación.
Enviar justificante por correo electrónico a
formacion@camaradealava.com

KUTXABANK

Nº cta. ES24 2095 3150 2310 90951178

Concepto: NOMBRE y APELLIDOS ALUMNO + NOMBRE CURSO



7 aspectos claves para tener éxito

PROGRAMA

- **¿Qué y porqué Smart-Selling?**

Contexto actual. Perspectivas de futuro. Cultura Cliente-Céntrica.
Eficiencia y agilidad. Smart-selling: 1 concepto, diversos enfoques.
Diferencias con la venta F2F. Vender en remoto en el ecosistema global digital (IMCLM).
Tipos de visitas

- **Herramientas y conceptos técnicos**

Imagen personal, hábitos. Herramientas para trabajo colaborativo.
Herramientas disponibles y utilidades. Claves de su utilización como usuario.
¿Enseñamos al cliente? Aspectos clave y trucos a tener en cuenta.

- **Nuevas y no tan nuevas habilidades para vender con éxito**

Experiencia de cliente. Competencias del vendedor en remoto. Trabajar en remoto: claves para la eficiencia.
Planificación y preparación. Segmentación, targeting, profiling. El contenido es el 'Rey'.
Comunicación virtual. Por dónde empiezo: Quick wins.

- **Técnicas de ventas en remoto**

Motivaciones de compra. Construyendo Confianza. Indagación efectiva con preguntas poderosas.
Escucha activa empática. Argumentación. Controlar el mensaje. Excelencia en el cierre.

- **Crossfuncionalidad en la nueva venta**

Más que nunca, el vendedor como parte del equipo. Equipos comerciales de Alto Rendimiento.
Roles y responsabilidades al servicio de la venta. Flujo de información updown-across.

- **Planificación y seguimiento del cliente y el negocio**

Tips para hacer una buena planificación. Diseño de cuadros de mandos.
¿Qué medimos y cómo lo medimos? Que es éxito en una visita virtual.
Entre visita y visita ¿qué?

- **Supervisión y seguimiento del equipo**

Mapeo del equipo: qué tienen, que les falta. Desarrollo de vendedores digitales, como potenciar el aprendizaje.
La visita supervisada. Cómo dar un buen feed-back. Modelo de acompañamiento.
Líder comercial = líder coach al servicio del equipo.
Sales Agility: el agilismo en ventas.

BONIFÍCATE

TU FORMACIÓN

La empresa puede solicitar las bonificaciones de FUNDAE realizando la comunicación directamente a través de la plataforma que ponen a disposición. [LINK](#)