

A man in a dark suit and tie is smiling and fist-bumping another man in a suit. In the background, a group of people in business attire are standing in a room with large windows. The entire image has a blue overlay.

# El Vendedor Coach

## OBJETIVO:

- Cómo puede el coaching ayudar en un proceso de venta.
- Cuál es el nuevo rol del profesional de las ventas como asesor-consultor.
- Cómo establecer prioridades y organizar la tarea comercial, cómo definir la cartera de clientes y las rutas de visita.
- Cómo lograr una comunicación eficaz y de impacto.
- Por qué los procesos de coaching de ventas son altamente efectivos en sus resultados y mejoran la relación de los componentes del equipo de ventas.

## BENEFICIOS

- Sabrán la Importancia de aplicar el Coaching en las Ventas.
- Conocerán la forma más efectiva de atraer mayor Ventas con el Nuevo Modelo Vendedor-coach.
- Identificarán los Diferentes Estilos de Venta y Perfiles del Vendedor.
- Conocerán y Sabrán como aplicar las Herramientas de Coaching en el proceso de la Venta.
- Mejorarán Significativamente el Tiempo en las Ventas.

### ● **MÓDULO 1 Coaching y ventas**

1.1 Definición de coaching ¿Que es y para que sirve en la ventas?

1.2 Los Estilos de Venta y los perfiles del vendedor.

1.3 El Coaching en ventas como herramienta.

### ● **MÓDULO 2 Modelo Vendedor Coach**

2.1 El modelo del Vendedor Coach

2.2 El vendedor coach: competencias y desafíos.

### ● **MÓDULO 3 Herramientas de coaching en el proceso de venta**

3.1 Metas y resultados

3.2 Escucha activa

3.3 El metamodelo y las preguntas.

3.4 Las Conversaciones generadoras y el poder de las preguntas.

### ● **MÓDULO 4 El proceso de ventas basado en Coaching**

4.1 Enfocar: lo que sucede antes de la entrevista con el cliente.

4.2 Creación de contexto.

4.3 Innovación en el diseño de la oferta de valor.

4.4 Relación afectiva y emocional con el cliente

4.5 Fundamentar la decisión del cliente: objeciones y cierre.

### ● **MÓDULO 5 Manejo efectivo del tiempo en las Ventas**

5.1 Cómo establecer prioridades y organizar la tarea comercial

5.2 El éxito que emana del enfoque.

5.3 Planeación mensual, semanal, diaria

**Duración: 8 hrs**