by PARTNER+

SALES ACADEMY

4 CURSOS

Para transformar tu potencial de ventas en resultados tangibles

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr

DATOS Y GESTIÓN DE VENTAS

SALES ACADEMY
by PARTNER

Potencia
tus habilidades de análisis de datos para maximizar tu rendimiento de ventas y su optimización

Domina
las herramientas para una gestión proactiva y eficaz

Transforma
tus conocimientos en acciones estratégicas y ventajas competitivas

¿A quién va dirigido nuestro programa?
Toda la jerarquía de ventas: desde el personal de ventas de terreno hasta la dirección de ventas

Requisitos previos:
Estar a cargo de una cartera de clientes con posibilidades de desarrollo y gestión

2 días (12 horas)	Presencial 10 participantes cómo máximo	1 800€ (inter empresas) 4 500€ (intra empresas)

PROGRAMA

Antes del curso (2 horas)

- Cuestionario previo a la formación
- Entrevista con la dirección sobre las expectativas y recuperación de casos prácticos
- Creación de contenidos de formación personalizados

Durante el curso

- Introducción al concepto de potencial de mercado
- Definición de mi campo de acción
- Mejorar el conocimiento de nuestro proprio terreno de juego a través de la cartografía (IRQC)
- Analítica comercial: Definición de la producción comercial necesaria a la luz de la delimitación del potencial de los clientes
- Gestionar la fertilización cruzada
- Planificar la prospección comercial y la captación de nuevos clientes
- Reducir el despilfarro de la cartera de clientes existente y recuperar a los clientes perdidos
- Elaborar un plan de acción de ventas

Después del curso (2 horas)

- Feedback de la dirección sobre las aplicaciones y el programa
- Feedback de los participantes sobre las aplicaciones y expresión de nuevas expectativas y necesidades

BENEFICIOS

Optimizar tus decisiones
Utilizar los datos para tomar decisiones estratégicas de forma adecuada y conscientemente

Mejorar el rendimiento de las ventas
Analizar el rendimiento para identificar y aprovechar las oportunidades de crecimiento

Mejorar la precisión de las acciones pendientes y recomendadas
Adoptar herramientas de dirección para una gestión de ventas precisa y proactiva

Convertir los datos en acciones concretas
Convertir la información disponible en estrategias de ventas eficaces

Obtener una ventaja competitiva determinante
Utilizar el análisis de datos para adelantarse a los competidores

TESTIMONIOS

"Increíble compromiso"

"Fácil de aprender porque práctico y bien informado"

99%
Índice de satisfacción

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr

MANAGER DE PROXIMIDAD

SALES ACADEMY
by PARTNER

Reforzar
tu capacidad para dirigir y motivar a un equipo

Llevar
a tu equipo a nuevas cotas de rendimiento

Mejorar
la comunicación y la gestión de conflictos

Optimizar
la gestión del tiempo y los recursos

¿A quién va dirigido?
Este curso está hecho a medida para los managers de terreno de cualquiera organización

Requisitos previos:
Dirigir un equipo de ventas cuyo objetivo sea desarrollar las ventas en un entorno complejo (multidistribución, multimarca)

2 días (12 horas)

Presencial 10 participantes cómo máximo

2 000€ (inter empresas) 5 500€ (intra empresas)

PROGRAMA

Antes del curso (2 horas)

- Cuestionario previo a la formación
- Entrevista con la dirección sobre las expectativas y recuperación de casos prácticos
- Creación de contenidos de formación personalizados

Durante el curso

- Definición y papel del manager local
- Plan de acción de ventas para responsables locales (tareas estáticas y dinámicas)
- Proceso de supervisión
- Definición del plan de progreso
  - Análisis empresarial
  - Índice de rendimiento de prospectos
  - Dominio de las técnicas de venta
  - Capacidad de transacción y negociación
  - Indicadores claves de rendimiento

Después del curso (2 horas)

- Feedback de la dirección sobre las aplicaciones y el programa
- Feedback de los participantes sobre las aplicaciones y expresión de nuevas expectativas y necesidades

BENEFICIOS

Impulsar el liderazgo
Transformar tus directivos en líderes eficaces y motivadores

Mejorar el rendimiento
Optimizar la productividad de tus equipos

Aumentar las ventas
Implementar estrategias para un crecimiento sostenible

Reforzar la comunicación
Reducir los conflictos y mejorar los intercambios

Aumentar la eficacia
Maximizar el uso del tiempo y los recursos

TESTIMONIOS

"Enfoque, metodología y herramientas pertinentes"

"Aportación valiosa, enriquecida por la calidad y experiencia de los ponentes"

"Contenido adaptado a todos los participantes con diferentes necesidades/posiciones"

98%
Índice de satisfacción

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr

TÉCNICAS DE VENTA 4.0

SALES ACADEMY
by PARTNER

Dominar
técnicas de venta probadas y estrategias de negociación ganadoras

Desarrollar
una comunicación persuasiva adaptada para todo tipo de clientes

Aumentar
las tasas de conversión y fidelizar a los clientes

¿A quién va dirigido?
Este curso va dirigido a todos los perfiles de ventas, sea cual sea el nivel de experiencia

Requisitos previos:
Experiencia profesional que incluya tareas relacionadas con las ventas

2 días (12 horas)

Presencial 10 participantes cómo máximo

1 800€ (inter empresas) 4 500€ (intra empresas)

PROGRAMA

Antes del curso (2 horas)

- Cuestionario previo a la formación
- Entrevista con la dirección sobre las expectativas y recuperación de casos prácticos
- Creación de contenidos de formación personalizados

Durante el curso

- Introducción a la venta: Ciclos, desglose y negociación
- El terreno de juego del cliente: Segmentación y cualificación
- Productos y servicios: posicionamiento, gama de productos prioritarios, argumentos de venta
- El entorno competitivo
- Producción de ventas: planificación, gestión de la agenda y capital de visitas
- Las 5 fases de la venta cara a cara

Después del curso (2 horas)

- Feedback de la dirección sobre las aplicaciones y el programa
- Feedback de los participantes sobre las aplicaciones y expresión de nuevas expectativas y necesidades

BENEFICIOS

Dominar las ventas
Desarrollar técnicas de venta probadas para maximizar los resultados

Mejorar las habilidades de comunicación
Perfeccionar la capacidad de persuasión y convencer a los clientes

Aumentar las tasas de conversión
Convertir más clientes potenciales en clientes fieles

Generar confianza
Ganar confianza dentro de todas las interacciones comerciales

Optimizar los procesos
Utilizar estrategias eficaces para una gestión óptima de las ventas

TESTIMONIOS

"Método progresivo y casos prácticos adaptados a las necesidades de las "BU"

"Debates en grupo con buen ritmo y estudios de casos concretos a diario"

"Cuestiones abordadas con regularidad"

96%
Índice de satisfacción

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr

NEGOCIACIÓN RAZONADA

SALES ACADEMY
by PARTNER

Desarrollar
una estrategia de negociación eficaz basada en los intereses mutuos

Reforzar
la capacidad de comunicación, persuasión y resolución de conflictos

Aumentar
la confianza en sí mismo en todas las situaciones de negociación

¿A quién va dirigido?
Este curso está diseñado para personas que desean mejorar sus habilidades de negociación

Requisitos previos:
Experiencia profesional que incluya tareas relacionadas con las ventas

2 días (12 horas)	Presencial 10 participantes cómo máximo	1 800€ (inter empresas) 4 500€ (intra empresas)

PROGRAMA

Antes del curso (2 horas)

- Cuestionario previo a la formación
- Entrevista con la dirección sobre las expectativas y recuperación de casos prácticos
- Creación de contenidos de formación personalizados

Durante el curso

- Introducción a la negociación
- Los actores de la negociación
- Las fases de la negociación
- La dinámica de la negociación
- Táctica y metodología: las 5 reglas de oro
- Asertividad y comportamiento en la negociación
- Informes y reportes de negociación

Después del curso (2 horas)

- Feedback de la dirección sobre las aplicaciones y el programa
- Feedback de los participantes sobre las aplicaciones y expresión de nuevas expectativas y necesidades

BENEFICIOS

Afinar sus estrategias
Desarrollar técnicas de negociación eficaces y adaptadas a los objetivos determinados

Aumentar su influencia personal
Aprender a persuadir y convencer en diversas situaciones

Cerrar más tratos
Maximizar el número y la calidad de los acuerdos alcanzados

Reforzar las habilidades típicas de resolución de conflictos
Gestionar y resolver conflictos con delicadeza y eficacia

Ganar confianza en sí mismo
Desarollar la confianza necesaria para negociar con éxito

TESTIMONIOS

"Aportaciones valiosas, enriquecidas por la calidad y experiencia de los ponentes"

"Contenido adaptado a participantes con necesidades diferentes"

98%
Índice de satisfacción

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr

SALES ACADEMY

by PARTNER

04 30 41 71 66 rh@adv-sud.fr www.advent-plus.fr