SALES ACADEMY



4

FORMACIONES PARA IMPULSAR TUS VENTAS

Lo que aprendes por la mañana,
lo aplicas por la tarde.
Y eso lo cambia todo.

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/

DATA Y GESTIÓN COMERCIAL

SALES ACADEMY

Optimiza
tus decisiones: utiliza los datos para tomar decisiones informadas y estratégicas

Mejora
el rendimiento comercial: analiza los resultados para identificar y aprovechar oportunidades de crecimiento

Transforma
los datos en acciones: convierte los insights en estrategias comerciales efectivas

¿ PARA QUIÉN ?
Dirigido a toda la jerarquía comercial: desde la fuerza de ventas hasta la dirección comercial.

REQUISITO:
Gestionar una cartera de clientes con objetivos de desarrollo y gestión.

2 días (12 horas)	Presencial Hasta 10 participantes	1 800 € (interempresa) 4 500 € (intraempresa)

PROGRAMA

Antes de la formación (2h)
- Cuestionario previo
- Entrevista con la dirección para identificar expectativas y recopilar casos prácticos
- Creación de un soporte de formación a medida

Durante la formación
- Introducción al concepto de potencial de mercado
- Definición del surtido objetivo
- Conocer mejor el territorio comercial mediante el mapeo (IRQC)
- Definir la producción comercial necesaria según el potencial identificado
- Gestión de cruces
- Planificación de la prospección y captación de nuevos clientes
- Reducción de pérdidas dentro de la cartera de clientes existente
- Construcción del plan de acción comercial

Después de la formación (2h)
- Feedback del management sobre las aplicaciones
- Feedback de los participantes sobre las acciones implementadas y nuevas expectativas

BENEFICIOS

- **Optimiza tus decisiones** con datos estratégicos
- **Mejora el rendimiento comercial**
- **Refuerza la precisión** con herramientas de control
- **Transforma los datos en acciones efectivas**
- **Obtén una ventaja competitiva**

TESTIMONIOS

99%
Tasa de satisfacción

"Compromiso increíble"

"Aprendizaje fácil gracias a una formación práctica y bien orientada"

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/

LÍDER DE PROXIMIDAD

SALES ACADEMY

Refuerza
tu capacidad para dirigir y motivar un equipo

Eleva
a tu equipo hacia nuevos niveles de rendimiento

Mejora
la comunicación y la gestión de conflictos

Optimiza
la gestión del tiempo y los recursos

¿ PARA QUIÉN ?
Diseñado para managers de terreno dentro de una organización.

REQUISITO:
Gestionar un equipo comercial enfocado en el desarrollo de ventas en entornos complejos (multidistribución, multimarca).

2 días (12 horas)

Presencial Hasta 10 participantes

1 800 € (interempresa) 4 500 € (intraempresa)

PROGRAMA

Antes de la formación (2h)

- Cuestionario previo
- Entrevista con la dirección y recopilación de casos prácticos
- Creación de un soporte de formación personalizado

Durante la formación

- Definición y rol del líder de proximidad
- Plan de acción comercial del líder (tareas estáticas y dinámicas)
- Proceso de supervisión
- Elaboración del plan de progreso
  - Análisis comercial y KPIs
  - Dominio de las técnicas de venta
  - Aptitud para la transacción y negociación

Después de la formación (2h)

- Retroalimentación del management sobre las aplicaciones
- Feedback de los participantes y nuevas expectativas

BENEFICIOS

Impulsa el liderazgo
Convierte a los managers en líderes eficaces y motivadores

Mejora el rendimiento de los equipos

Aumenta las ventas
mediante estrategias sostenibles

Refuerza la comunicación
y reduce los conflictos

Gana en eficiencia
optimizando el tiempo y los recursos

TESTIMONIOS

"Pertinencia del enfoque, de la metodología y de las herramientas"

"Aporte valioso, enriquecido por la calidad y la experiencia de los ponentes"

"La adaptación del contenido a todos los participantes con necesidades y puestos diferentes"

98%
Tasa de satisfacción

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/

TÉCNICAS DE VENTA 4.0

SALES ACADEMY

Domina
las técnicas de venta probadas y las estrategias de negociación ganadoras

Comunica
las palabras adecuadas a los clientes correctos en el momento justo

Desarrolla
tu actividad: más clientes, más a menudo, que gastan más

¿ PARA QUIÉN ?
Dirigido a vendedores y responsables de puntos de venta que que buscan el desarollo de las ventas, aumentando la afluencia, el ticket medio y la captació

2 días (12 horas)

Presencial Hasta 10 participantes

1 800 € (interempresa) 4 500 € (intraempresa)

PROGRAMA

Antes de la formación (2h)

- Cuestionario de autoevaluación
- Creación de un soporte de formación personalizado a partir de las expectativas del management y ejemplos reales

Durante la formación

- Introducción a la venta: ciclos, ventilación y negociación
- Segmentación y calificación de clientes
- Posicionamiento y argumentación de productos
- Entorno competitivo y plan comercial
- Gestión de agenda y planificación
- Las 5 fases del encuentro con el cliente

Después de la formación (2h)

- Seguimiento de la aplicación y retorno de experiencias

BENEFICIOS

Aumenta el ticket medio on ventas cadicionales simples y efectivas

Haz que cada producto comunique valor

Aprende a vender de manera natural

Crea una experiencia cliente atractiva

Implementa rutinas ganadoras para impulsar tus ventas

TESTIMONIOS

"Método progresivo y adaptación de los casos prácticos a las necesidades de la tienda"

"Grupo con buen ritmo en los intercambios y en los casos concretos del día a día"

"Se abordan las problemáticas habituales"

96%

Tasa de satisfacción

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/

NEGOCIACIÓN RAZONADA

SALES ACADEMY

Desarrolla
estrategias de negociación eficaces basadas en intereses mutuos

Refuerza
la capacidad para comunicar, persuadir y resolver conflictos

Aumenta
la confianza y la seguridad en situaciones de negociación

¿ PARA QUIÉN ?
Formación dirigida a perfiles que desean mejorar sus competencias en negociación.

REQUISITO:
Conocimientos básicos de venta o gestión de proyectos.

2 días (12 horas)	Presencial Hasta 10 participantes	1 800 € (interempresa) 4 500 € (intraempresa)

PROGRAMA

Antes de la formación (2h)

- Cuestionario previo
- Entrevista con la dirección y recopilación de casos prácticos
- Creación de un soporte formativo personalizado

Durante la formación

- Introducción a la negociación
- Actores y fases de la negociación
- Dinámicas y tácticas: las 5 reglas de oro
- Asertividad y comportamiento durante la negociación
- Preparación y briefing de negociación

Después de la formación (2h)

- Retroalimentación del management y de los participantes sobre la aplicación práctica

BENEFICIOS

- **Perfecciona tus estrategias** y adapta tus técnicas de negociación
- **Aumenta tu influencia** y capacidad de persuasión
- **Cierra más acuerdos** y mejora su calidad
- **Refuerza la resolución de conflictos con eficacia**
- **Gana confianza** para negociaciones exitosas

TESTIMONIOS

"Aporte valioso, enriquecido por la calidad y la experiencia de los ponentes"

"La adaptación del contenido a todos los participantes con necesidades diferentes"

98%

Tasa de satisfacción

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/



SALES ACADEMY

+ 34 645 505 720 formation@adv-sud.fr https://www.partner-plus.fr/