

Formación y Entrenamiento Online "in company" para equipos comerciales



Equipos Comerciales
Responsables Comerciales
Inside Sales
Plataformas

Impulsa los Resultados Comerciales a través del Entrenamiento Online

La Situación actual obliga a un cambio

El Coronavirus únicamente ha acelerado un proceso que ya era imparable: la Digitalización.

Y esto afecta también a la formación comercial. La realidad viene marcada por algunas cuestiones relevantes:

- Utilización masiva de la tecnología
- Necesidad de agilidad y rapidez en procesos
- Dificultades de formación presencial por situación Covid
- Presupuestos conservadores ante la situación
- Profesionales con incertidumbre y desmotivación
- Dificultad para conseguir entrevistas con clientes y cerrar ventas
- Futuro incierto...

Podríamos seguir, pero como muestra es suficiente.

Mitos sobre la formación Online

- ▶ La formación online no genera compromiso
- ▶ La formación online es muy teórica
- ▶ La formación online es aburrida
- ▶ La formación online es difícil de seguir
- ▶ Es necesario mucho "efecto audiovisual" en la formación online

Las Claves para que la formación Online funcione

Todos estos miedos son fundados si no se cuida el diseño de la formación online. Muchas veces, la formación online comercial no funciona y no provoca el resultado esperado en el rendimiento del equipo. Efectivamente, el medio online puede ser frío, distante y que no fomenta la conexión con el alumno. La buena noticia es que, si se hace bien, la formación online es un potente catalizador de los resultados comerciales. Las claves para desarrollar acciones formativas online que "enganchen" son:

CONTENIDO

- Innovador / Diferenciador
- Específico / Explicar el cómo
- Adaptado / Real
- Práctico / Que se aplique

CONDUCCIÓN

- Calor digital / Emoción
- Formador / Facilitador
- Dinamismo / Energía
- Interacción / Participación

LOGÍSTICA

- Duración justa
- Sesiones cortas
- Acompañamiento
- Medios adecuados

Algunos títulos de Programas

Los programas se diseñan específicamente para cada organización y se plantean con duraciones desde las 2 horas hasta las 24 horas, según el alcance, temática y profundidad.

- Virtualiza tus Ventas
- Cómo conseguir entrevistas de venta
- ARCO: Alto rendimiento Comercial
- LinkedIn para Vender
- Conversaciones de Venta Cruzada
- Uso del Vídeo para vender
- Marca personal y posicionamiento
- Captación de comerciales
- Liderazgo comercial en el terreno
- Liderazgo Virtual de Equipos
- Coaching y Mentoring comercial
- Embudo de ventas y automatización
- Claves de la Venta Telefónica
- Win-Win: Negociar con éxito
- Productividad en la función comercial
- Inside Sales: Venta Interna

Nuestra experiencia garantiza el Resultado

- 30 años entrenando a equipos comerciales
- Expertos en diversas disciplinas
- Modelo comercial propio: ARCO
- Coaches y mentores comerciales
- Formación síncrona y asíncrona
- Satisfacción global en torno al 9 / 10



José Ramón Luna Cerdán
Empresario. Coach, Consultor y Formador
Escritor y Conferenciante