

PR Diego Salazar & Asociados

Propuesta de Consultoría y Capacitación en Venta Emocional Inteligente



PR Diego Salazar & Asociados
Dirección: Ardoino 122, Ramos Mejía, Buenos Aires
Celular/Whatsapp: +5491133190915
Web: www.prdiegosalazar.com.ar
Mail: info@prdiegosalazar.com.ar

Fundamentos

Se presenta a continuación una propuesta de consultoría y capacitación que buscará lograr los siguientes objetivos estratégicos

1. Brindar herramientas y conocimientos en comunicación interpersonal, técnicas de venta y realizar un seguimiento de los vendedores y personal de atención al público
2. Apoyar al gerente comercial en la implementación de tácticas de marketing directo
3. Asesorar al gerente comercial respecto de la comunicación en el lanzamiento de productos, espacios, etc.

El plan de trabajo que se propone se ha pensado para sacar el mayor provecho y optimizar los recursos e inversiones. De este modo, proponemos:

1. Comenzar con la capacitación para el personal de ventas y atención al público, y de la realización del diagnóstico del área a fin de proponer un plan específico de mejora
2. Realizar un check list de los lanzamientos de nuevos productos, soluciones, espacios, etc. de la empresa a fin de considerarlos dentro de las acciones planteadas y a efectos de proponer nuevas que se suman y potencien los negocios
3. Diagnosticar y proponer un plan de mejora del área comercial sustentado en el relevamiento y análisis de datos cuali y cuantitativos.

Ejes de trabajo propuestos

Capacitación

Entrenamiento en venta inteligente

Plan de capacitación “Entrenamiento en venta inteligente” modalidad In Company en la sede del cliente o la oficina de PR Diego Salazar & Asociados

Nuestra propuesta se compone de tres módulos de formación grupal y un módulo de seguimiento/coaching individual. La experiencia de casi 20 años en la materia y diversos rubros, nos permite ofrecer un producto de capacitación comercial idóneo. Está comprobado que la sola capacitación en técnicas de venta, no garantizan necesariamente una mejora en la performance de los vendedores/as. Por este motivo, nuestro plan consiste en nutrir a los representantes de venta en áreas cruciales y que servirán para su vida. De esta manera, comenzar evidenciando obstáculos personales, reforzando la comunicación interpersonal y la escucha activa, son cruciales. Una vez que tenemos aceitadas estas habilidades podemos compartir las técnicas específicas de venta. Por último, el acompañamiento posterior nos permitirá evaluar, corregir y reforzar de forma individual el desempeño de cada vendedor/a.

Temario

1. Elementos de Programación Neurolingüística
2. Oratoria y argumentación
3. Técnicas de venta
4. Seguimiento/coaching

Horas totales: 36hs para el proceso formativo + 2hs de seguimiento individual en 4 sesiones de 30 minutos cada una.

De acuerdo con las necesidades en los tiempos de implementación, y para lograr la apropiación de los conocimientos por parte de los participantes, recomendamos que el entrenamiento se lleve adelante entre 3 semanas y 2 meses.

Diagnóstico y plan de mejora

Consta de un proceso de relevamiento de datos cualitativos y cuantitativos, entrevistas con el gerente y vendedores, análisis de las políticas comerciales y de contratación del personal del área (tareas, remuneración, incentivos, plan de carrera, capacitación, etc.)

Una vez realizado el relevamiento y análisis se entregará al cliente el plan de mejora del área comercial.

Algunos clientes

- En consultoría de negocios y comunicación: AM Consultores, Mupeduc, Imax/Showcase, Telecom, Fundación Telefónica, Secretaría de Producción del Municipio de Morón, Fundación Puntales, Museo de Informática, entre otros
- En capacitación: UTN FRBA, UNLaM, Asoc. De Viajantes Vendedores de Argentina, UM, entre otros
- En desarrollo de negocios como Telecom, VW, Personal, Speedy, Cablevisión, Arcor, Bosch, Bayer, Quickfood, Mutuales de empresas como Unilever, Bayer, Novartis, Avon, entre otros