

§ Objetivo General

Programa de Tecnificación Intensivo de Venta Conceptual dirigido a empresarios, directivos, gerentes y ejecutivos de micro, pequeñas y medianas empresas orientado a la adquisición de herramientas efectivas para desarrollar las habilidades de comunicación aplicadas a la venta centrándose en la conducta del comprador y en la comercialización de soluciones aplicables a su necesidad concreta.

§ Objetivos Específicos

- ♦ *Averiguar el nivel de conocimientos comerciales de los participantes.*
- ♦ *Formar en un nuevo modelo de ventas.*
- ♦ *Desarrollar un curso práctico de ventas.*
- ♦ *Aprender a identificar las necesidades de los consumidores*

§ Beneficios

- ♦ **Encontrarnos cómodos** en un escenario de venta
- ♦ **Mejorar nuestra empatía y entender mejor a nuestro cliente** para poder enfocar nuestra oferta comercial de la forma más adecuada y beneficiosa para él
- ♦ **Vender más.** Mejorar nuestro rendimiento personal y profesional. **Alcanzar nuestros objetivos**
- ♦ **Mejorar nuestra comunicación** con los demás
- ♦ **Asentar nuestros conocimientos comerciales**
- ♦ **Asimilar de manera adecuada y efectiva el proceso que lleva hasta concluir una negociación comercial**

§ Dirigido a

- ♦ *Ejecutivos y directivos y en general*
- ♦ *Mandos Intermedios y personal que tenga personas a su cargo*
- ♦ *Empresarios, nuevos o expertos, que deseen mejorar sus habilidades personales en este apartado*
- ♦ *Vendedores, compradores y negociadores en general*

§ Metodología

La metodología basada en los PTI (Programas de Tecnificación Intensiva) es una sistemática de desarrollo formativo ideado por Genial Consulting Group que se diferencia de otros tipos de formación muy similares en su conformación (horarios, intensidad, ubicación, etc.) por la propia sistemática del trabajo que se realiza en sus sesiones.

Toma su principio de la teoría del fortalecimiento de los circuitos neuronales a partir del conocimiento y su aplicación inmediata. Mezclando capacitación teórica con debates y la aplicación del aprendizaje adquirido a través de juegos y experiencias bajo un régimen de inmersión total y en un corto espacio de tiempo, es posible modificar el sistema de comportamiento de la persona en determinadas habilidades personales con mucha mayor facilidad que con enseñanzas adoptadas en períodos discontinuos o con un menor grado de intensidad.

Por tanto, basamos nuestra metodología en la combinación de todos los factores de que disponemos técnicos y humanos, incluyendo a los propios alumnos, de la forma que sea necesaria en cada momento,

para alcanzar la mejor respuesta por parte de los receptores de la formación, en un entorno cerrado, de inmersión y durante períodos no superiores a las 50 horas.

Práctica, porque se basa en el análisis, la discusión y en afrontar situaciones reales

Interactiva, ya que en todas las situaciones cualquier otro miembro del equipo puede contraponer una respuesta inesperada ante una determinada situación

Provocativa, porque se basa en la provocación continua por parte de los ponentes a los asistentes en busca de la mejor solución posible, teniendo siempre en cuenta la combinación de todos los factores afectos, orientada a la consecución de un mejor resultado.

Grupal, dado que se trabaja en equipo asumiendo cada uno de sus integrantes el rol que le corresponda en cada momento.

Bajo Presión, toda vez que las situaciones en la vida real no permiten siempre de espacios de reflexión suficientes

Durante el presente programa los métodos susceptibles de ser usados son:

- ♦ **Clases Teóricas**
Apoyadas con presentaciones en Power Point repletas de casos, ejemplos, imágenes y gráficos para reforzar las explicaciones.
- ♦ **Interacción**
Pregunta-respuesta continua entre conferenciante y alumnos, a iniciativa de cualquiera de las partes. Participación obligada por el ponente.
- ♦ **Ejercicios Prácticos**
Ejercicios realizados de forma individual o en grupo, indoor, referidos a los conocimientos asumidos en el aula.
- ♦ **Simulación (Rol Play)**
Creación de situaciones ficticias con aplicación de resoluciones en aula por parte de los participantes.
- ♦ **Visionado de fragmentos de películas**
A partir del visionado de vídeos se debatirán las diferentes situaciones que hemos podido ver tratando de ponernos en el rol de los protagonistas.
- ♦ **Juego de Mesa (La Fórmula 1 de las ventas)**
Aplicación de los conocimientos adquiridos a través de un conocido juego de mesa con control de los objetivos propios y ajenos para alcanzar los resultados deseados
- ♦ **Debate a partir de visionado de película**
Debate sobre los temas de estudio a partir de información visionada afecta a una película oportunamente seleccionada por el formador

Extensión

Total de Horas: **21 horas lectivas** (incluidos ejercicios, juegos y visionado de películas)

Management. Vendiendo beneficios

JORNADA 1

- 16:00 Recepción y acomodo
- 17:00 Presentación
- 17:15 Inicio de las sesiones

El pensamiento

Video: El vendedor

- ▶ El concepto
- ▶ Como actúa el cerebro de un comprador
- ▶ La comunicación en las ventas
- ▶ Las preguntas

- 19:00 Coffee-break
- 19:15 2ª Sesión

El concepto

Video: Quién asesinó la venta

- ▶ En qué consiste
- ▶ Desarrollar el concepto del cliente
- ▶ La venta

- 20:30 Espacio libre
- 21:00 Cena
- 22:30 Actividad

Video: La actitud del vendedor

- ▶ Debate

- 01:00 Finalización de la jornada

JORNADA 2

- 07:00 Inicio de la jornada
- 08:00 Desayuno completo
- 09:00 3ª Sesión

Preguntar

- ▶ Preguntas de Información
- ▶ Los beneficios

🎭 **Actividad:** Dramatización de ventas por parejas. Obtener información.

- 10:45 Coffee-break
- 11:00 4ª Sesión

Preguntar

- ▶ Preguntas de confirmación
- ▶ Preguntas de actitud

🎭 **Actividad:** Dramatización de ventas por parejas. Detectar actitud del comprador frente al producto

- 13:00 Almuerzo
- 15:00 Espacio Libre
- 16:00 5ª Presentación

Preguntar

📺 **Video: Superando objeciones**

- ▶ Objeciones
- ▶ Preguntas de compromiso
- ▶ Preguntas de problemas básicos

- 17:45 Coffee-break
- 18:00 6ª Sesión

Preguntar

- ▶ Señales de compromiso
- ▶ La exposición
- ▶ Despedida

1004



🍀 **Actividad:** Dramatización: Quedarse en la isla

- 🕒 20:00 Espacio libre
- 🕒 21:00 Cena
- 🕒 22:30 Actividad

📺 **Video: Tipologías de vendedores**

▶ Debate

- 🕒 01:00 Finalización de la jornada

1004



JORNADA 3

- 🕒 07:00 Inicio de la jornada
- 🕒 08:00 Desayuno completo
- 🕒 09:00 7ª Sesión

🎲 **Juego: La fórmula 1 de las ventas**

- 🕒 11:00 Coffee-break
- 🕒 11:15 8ª Sesión

🎲 **Juego: La fórmula 1 de las ventas**

▶ Debate

- 🕒 14:00 Almuerzo
- 🕒 15:30 Complimentación de cuestionarios y despedida
- 🕒 16:00 Salida a destinos

§ Ubicación

El Vilar Rural de Cardona (El Bages), un hotel rural con encanto, está ubicado en una colina que domina el Valle del Cardener (Cataluña), delante del núcleo urbano y el Castillo de Cardona, con unas vistas impresionantes: El Port del Comte, la Sierra del Cadí, el Pedraforca, Rasos de Peguera, Montserrat...

Habitaciones con baño completo con ducha o bañera, caja de seguridad, TV con conexión vía satélite, wifi-conexión internet gratuito, teléfono y calefacción/aire acondicionado. Dobles de uso individual ⁽¹⁾.

Comidas en buffet libre y coffe break en cada intermedio

Página web www.vilarsurals.com/vrcardona/

§ Condiciones de estancia

- ♦ *Durante las sesiones de clases y las comidas, los móviles se dejarán bajo la custodia de la organización pudiéndolos recuperar para su uso durante los espacios de tiempo libres.*
- ♦ *La organización facilitará un número de teléfono para atender cualquier urgencia que pueda surgir y avisar al participante.*
- ♦ *La organización pondrá a disposición de los participantes, cada mañana, la prensa ⁽²⁾ que haya solicitado previamente en su inscripción.*
- ♦ *Se requiere una puntualidad absoluta a cada una de las actividades de la jornada y toda ellas comenzarán y finalizarán a la hora establecida en punto.*
- ♦ *La hora de llegada el primer día es especialmente estimada para no perjudicar al resto del colectivo, así como las del desayuno.*

§ Condiciones económicas

El precio del programa completo es de 690'00€ por persona

Incluye: formación, material, estancia, alimentación y bebidas incluidas en la alimentación (agua, vino y café) y prenda diaria

No incluye; bebidas fuera del pack de alimentación, con o sin alcohol o fuera del servicio de coffe break o cualquier otro servicio que pueda requerir el asistente fuera de lo aquí expuesto.

De cualquier accidente, sustracción o eventualidad que pueda llegar a suceder, la organización declina cualquier responsabilidad de cualquier tipo.

Todos los inscritos que se hallen sujetos al Régimen General de la Seguridad Social serán susceptibles de ser subvencionados, a través de sus respectivas empresas con cargo a las cuotas de la seguridad social de la misma siguiendo las normas establecidas por la Fundación Tripartita. La organización gestionará el trámite oportuno cuando sea requerida para ello.

Los empresarios o familiares directos no sujetos al RGSS y autónomos, no podrán acogerse a estas subvenciones previstas por la Ley

(1) *Puede solicitarse habitación compartida, en cuyo caso el precio se verá beneficiado por una rebaja*

(2) *Un diario por persona y día*

1004



Condiciones promocionales

Para todos aquellos casos que lo soliciten y hasta un período de tres meses una vez finalizada la formación, GENIAL Consulting Group pondrá a su disposición a uno de los consultores participantes en la misma durante una única jornada completa y seguida, por un total de ocho horas.

Esta consultoría se encuentra valorada a precio de mercado en 960'00€ según nuestras tarifas vigentes y darán derecho a la formulación de cualquier aspecto estratégico orientado a la organización del negocio o su desarrollo actual excepto en aquello que haga referencia a los aspectos estrictamente financieros y/o que requieran de un análisis superior al tiempo estipulado.

De esta manera se trata de paliar la falta de subvención prevista por la Ley para los empresarios en el capítulo formativo de los mismos.