

CURSO TALLER DE MOTIVACION A LA FUERZA DE VENTA

INTRODUCCIÓN

La labor de ventas es una de las más arduas y complicadas. Los vendedores tienen que estar solos la mayor parte del tiempo y dar cara al rechazo y fracaso a diario, así como enfrentarse a demoras y decepciones cuando han realizado de manera correcta una venta y, sin embargo, no son entregadas a tiempo. La motivación que tenga el vendedor en cada momento será fundamental para sus resultados. La profesión de las ventas requiere que quienes la ejerzan, mantengan una actitud positiva hacia su trabajo y que cuenten con las habilidades necesarias que les permita incrementar constantemente el volumen de ventas.

A través de nuestro Curso Taller, enseñamos a los participantes, a valorar la organización a la cual pertenecen, y por la cual deben esforzarse, demostrando en todo momento, una actitud competitiva y positiva. Al conseguir la mayor motivación posible, la fuerza de ventas podrá conseguir los logros deseados. Un vendedor altamente motivado dará todo de sí para cumplir los objetivos y metas asignados.



OBJETIVOS DEL CURSO

El Taller permitirá al participante:

- Valorar la importancia del cambio y la contribución de su trabajo en la empresa.
- Identificar las motivaciones personales y vincularlas con la filosofía y valores de la Empresa.
- Aplicar los ajustes de actitud que promuevan mayor compromiso en las ventas.
- Incrementar su productividad en las ventas.
- Mejorar la efectividad comercial individual.
- Aplicar técnicas extraordinarias de venta que le permitan incrementar el número de cierres efectivos.

DIRIGIDO A

Vendedores, ejecutivos de cuenta, consultores, teleoperadores, promotores(as), impulsores(as), vendedores independientes. Empresarios, gerentes y jefes de venta. Personas interesadas en conocer estrategias y herramientas para motivar a la fuerza de ventas al cumplimiento de los objetivos comerciales.

TEMARIO

Sesión I

- La motivación del vendedor.
- Disfrutar del proceso de vender.
- ¿Por qué se desmotiva un vendedor?
- Cómo crecer como persona y como profesional.
- El tiempo del vendedor para la familia como factor motivador.
- La retribución.
- Perfil motivacional del vendedor.

Sesión II

- El proceso del equipo de ventas.
- Cómo manejar conflictos dentro de un equipo de trabajo.
- La autonomía.
- Técnicas de motivación.
- El papel del líder en la motivación.
- Dinámica de grupo y manejo de casos.
- Video motivacional de cierre.



DURACION

La duración de cada taller es de 04 horas, divididas en 02 sesiones de 02 horas cada una. Cada sesión se realiza en un día distinto.

INSCRIPCION

1. VIRTUAL
Inversión:
S/. 249.00 por participante
2. PRESENCIAL
Inversión:
S/. 480.00 por participante
3. IN HOUSE
Inversión:
S/. 520.00 por participante

Descuentos especiales para grupos de personas mayores a tres o corporativos.

PAGO

CUENTA CORRIENTE EN SOLES



000 7064446

ELGASESORES LATINOAMERICA SAC.

CCI 009 230 000007064446 43

Enviar el comprobante de depósito a:
contabilidad@elg-asesores.com

ELG ASESORES
Empresa Líder en Gestión

 (511) 637-1235 / (511)637-1236

 <http://elg-asesores.com>

 @elg-asesores.com

 info@elg-asesores.com