



EL ARTE DE VENDER DE MANERA EFECTIVA

Formación online en directo (Streaming)

“DESARROLLA TU INTELIGENCIA COMERCIAL”

CECE

Centro Europeo de Coaching Ejecutivo
www.centrocoaching.com





RAZONES PARA CURSAR EL PROGRAMA

- 1.** En CECE Somos **Especialistas en formación y consultoría** en áreas relacionadas con Recursos Humanos y Gestión de personas. Trabajamos para ayudar a las empresas en su desarrollo y mejora de su competitividad, ofreciendo metodologías innovadoras que impactan en la rentabilidad del negocio.
- 2.** **Formando coaches ejecutivos desde 2008.** Más de 400 coaches acreditados a través de nuestro programa.
- 3.** Acompañamos en el proceso formativo, el alumno dispone de un **tutor coordinador presente en la formación junto al docente**, que guía al alumno durante todo el proceso
- 4.** Cada vez más se exige la **competencia comercial** para el desarrollo de cualquier tipo de trabajo. Nuestro entorno actual, altamente competitivo, necesita que todos los trabajadores pongamos foco en vender de manera efectiva (ya sea un producto externo o poner en valor nuestras propias capacidades)
- 5.** Entre las competencias más demandadas en una organización según los estudios, se encuentran la inteligencia emocional y la flexibilidad cognitiva, ambas nos sirven para desarrollar **Inteligencia Comercial** y convertirnos en vendedores excelentes que aportan una ventaja competitiva y diferenciadora en el mercado

MÓDULOS



1

EL PROCESO DE VENTA EFECTIVA

2

INTELIGENCIA EMOCIONAL
APLICADA AL PROCESO DE VENTA

3

DESARROLLO DE INTELIGENCIA
COMERCIAL

FORMADORES

César Piqueras

Inés Torremocha

HORARIO
FORMACIÓN ONLINE EN DIRECTO (STREAMING)
SESIONES DE 4 HORAS. 12 H DE FORMACION



1

EL PROCESO DE VENTA EFECTIVA

César Piqueras
(4 HORAS)



OBJETIVOS

- . Mejorar nuestra capacidad de venta gracias a la mejora de habilidades.
- . Concienciar sobre la importancia de la venta metódica y efectiva.
- . Desarrollar la capacidad de influencia.
- . Impulsar a las personas a superarse a si mismas en la venta.

CONTENIDOS

. Los 3 tipos de venta.

. El proceso de venta efectivo

. Captar más clientes. Estrategias.

. Revolución digital en el mundo de las ventas.

. Conectar con el cliente.

. Motivar al cliente.

. Convencer al cliente e influir

2

INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA AL PROCESO DE VENTA

Inés Torremocha
(4 HORAS)



OBJETIVOS

- . Profundizar en el proceso de Venta emocional
- . Entender como la gestión emocional impacta en la venta
- . Entrenar de manera práctica las habilidades que nos convierten en vendedores efectivos

CONTENIDOS

. Presentar con seguridad mis servicios/productos

. Enfocar el cierre de venta.

. Adaptación del método SPIN para la venta.

.Segmentación de clientes.

3

DESARROLLO DE INTELIGENCIA COMERCIAL

Inés Torremocha
(4 HORAS)



OBJETIVOS

- . Practicar la venta desde el entrenamiento
- . Manejo de competencias clave en la venta
- . Vendedor on y off line

CONTENIDOS

- . Empatía estratégica

- . Modelo de Fortalezas personales aplicado a la venta

- . Inteligencia emocional aplicada y Regulación emocional en la venta

- . Inteligencia conversacional

- . Inteligencia Comercial en entornos digitales

- . Experiencia del cliente



DESTINATARIOS DEL PROGRAMA METODOLOGÍA Y MODALIDAD

- . **Profesionales en general** que busquen ampliar su **Inteligencia comercial**
- . **Formadores, coaches, consultores** que necesiten ejercer una **venta efectiva de sus servicios.**
- . **Comerciales, vendedores, asesores técnico-comerciales,** responsables de equipos comerciales y **personas relacionadas con el mundo comercial.**

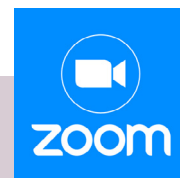
Fecha y horario

TALLER CESAR PIQUERAS. **21 de Mayo de 17 a 21h.**
INES TORREMOCHA. **28 de mayo de 17 a 21h.**
y 4 de Junio de 17 a 21h.

Metodología

Vivencial, experiencial e inmersiva.
Con soporte escrito y material de apoyo.

Entrega de diploma acreditativo
al término del programa con el aval de CECE.



MODALIDAD Y PRECIO

**Formación online en
directo (Streaming)**

Precio. 290€

Alumnos CECE. 240€

BIOGRAFIAS PROFESORADO

CÉSAR PIQUERAS

Coach Profesional Senior Certificado AECOP CEC-S 93

Autor de los libros “El Jardinero en la empresa. Una fábula de coaching para mejorar tus habilidades”, “Creer para ver. Una guía para el liderazgo personal” “Venta por Relación. El nuevo paradigma de las ventas” etc.. Conferenciante y Coach ejecutivo certificado por AECOP, Master en psicología de la gestión de organizaciones por la London Metropolitan University Business School, Master en dirección de empresas, Master y Trainer en Programación Neuro-Lingüística, Master en terapia Gestalt, CTI Coaching Training Program, Programa ORSC Coaching de equipos e Ingeniero técnico industrial. En su carrera profesional ha dirigido departamentos de compras y producción en empresas del sector industrial. Forma parte del equipo docente de varias universidades y escuelas de negocio, miembro de la junta directiva de AECOP Levante, dirige la consultora Excelitas ayudando a las empresas y equipos a mejorar los resultados.



INÉS TORREMOCHA

Incluida en los Top 10 mejores Expertos en Ventas de habla hispana 2019 (By Pipedrive International Sales CRM&Software). Creadora del Programa de Inteligencia Emocional y VENTAS: “TransformACIÓN 4x4”, para profesionales de las ventas que quieran convertirse en los más demandados de su sector.

Su metodología de trabajo es el resultado de 25 años desarrollando su Carrera profesional como Sales Representative en diferentes multinacionales farmacéuticas como Abbott, Pfizer, Merck Serono, o Abbvie, donde obtuvo premios Nacionales e Internacionales de ventas.

Mentor-Coach Ejecutivo y de Equipos de ventas. Centro Europeo de Coaching Ejecutivo Acreditado por AECOP (Asociación Española de Coaching Ejecutivo-Organizativo y Mentoring). También cuenta con el reconocimiento de FIACE (Asociación Iberoamericana). Experta en Inteligencia Emocional aplicada a la venta. Programa Acreditado y certificado por ASNIE (Asociación Nacional de inteligencia Emocional) y organizado por la Fundación OTP y Florida Universitaria. Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Nacional de Inteligencia Emocional.. Coordino del Departamento de Conferencias y workshops, orientados a dotar de habilidades a los asistentes que les permitan aplicar recursos que la Inteligencia Emocional pone a nuestro servicio para así crecer desde un punto de vista personal y profesional. Speaker en el Dossier de Cadena SER. Grupo Prisa. Colaboradora en Levante TV.



COORDINADORA DE LA FORMACIÓN

INMA COLILLA

Coach Asociado Certificado AECOP CEC-NI 135

Licenciada en Filología Anglogermánica. Educadora Social.

Master en Gestión del Talento. Coach Certificado Marshall Goldsmith (Marshall Goldsmith Stakeholders Centered Coaching). Actualmente, delegada comercial en Centro Europeo de Coaching Ejecutivo. Ha dirigido y ha participado como docente en centros de formación. Directora de zona en empresa de servicios educativos. Ha sido responsable de marketing y liderado equipos de ventas en varias empresas.



EL ARTE DE VENDER DE MANERA EFECTIVA

Formación online en directo (Streaming)

Información de contacto

Número de teléfono

622 13 83 63

Email

info@centrocoaching.com

Web

www.centrocoaching.com

CECE

Centro Europeo de Coaching Ejecutivo
www.centrocoaching.com

