

# Conozca nuestros programas de Formación



- ¿Sabe cómo motivar a su equipo?
- ¿Quiere vender mejor?
- ¿Transmite su equipo la calidad deseada?

Nuestra oferta formativa pretende proporcionar la máxima rentabilidad a nuestros clientes por lo que, a partir de un análisis individualizado del cliente y sus necesidades, desarrollamos los contenidos y metodologías adecuadas para desarrollar Programas de Formación a la "medida" de los intereses y objetivos de nuestros clientes.

La experiencia largamente contrastada de nuestros consultores, en su doble vertiente de consultoría y formación, así como la utilización de herramientas formativas de última generación hace que podamos afrontar, con mayor garantía de éxito, cualquier tipo de acción formativa en las empresas, relacionada con cada uno de nuestros ámbitos de colaboración:

- **Actitudes y Habilidades Personales y Profesionales**
- **Proceso Comercial de Atraer y Vender**
- **Proceso Comercial de Satisfacer y Fidelizar Clientes**

## Contenidos y Temáticas

### A Actitudes y Habilidades personales y profesionales

Los cambios en el entorno, la necesidad de adaptación y los factores actitudinales como clave para buscar la excelencia en nuestro trabajo.

- Gestión del Cambio
- La importancia de las Actitudes
- Desarrollo Personal y Profesional
- Inteligencia Emocional
- Fijación de Objetivos
- Gestión del Tiempo y el Estrés
- Comunicación Interpersonal

## B Habilidades y liderazgo directivo

Potenciar las habilidades directivas, contemplando las políticas de gestión de las personas a su cargo, el desarrollo del liderazgo y la cohesión de los equipos es un factor clave y diferenciador en las organizaciones del siglo XXI.

- Gestión de Personas
- Gestión de Equipos
- Coaching de Equipos
- Dirección de Reuniones
- Presentaciones eficaces
- Gestión de Conflictos
- Negociación Interpersonal
- Liderazgo Directivo
  - Desarrollo del Liderazgo
  - Estilos de Dirección
  - Competencias directivas

## C Proceso comercial de atraer y vender

Existen razones que explican por qué las ventas son cada día más difíciles y complejas. Por ello es importante hacer especial hincapié en la importancia de los **Planes de Marketing y Ventas** y de las metodologías comerciales para asegurar el éxito de las empresas.

- El Plan de Marketing
  - Importancia estratégica de un Plan de Marketing
  - Marketing Mix
- Técnicas de Gestión Comercial
  - El Nuevo Modelo de Gestión Comercial
  - La función de la Venta hoy
  - Las Fases de la Venta
  - Negociación con grandes cuentas
- Planificación Comercial
  - El nuevo rol del Director de Ventas
  - El Proceso de Planificación Comercial
  - Análisis del valor ofrecido
- Gestión de Equipos Comerciales: - Políticas de gestión de equipos comerciales

### D Proceso comercial de satisfacer y fidelizar clientes

Existen razones que explican por qué las ventas son cada día más difíciles y complejas. Por ello es importante hacer especial hincapié en la importancia de los Planes de Marketing y Ventas y de las metodologías comerciales para asegurar el éxito de las empresas.

- Calidad de Servicio y Fidelización de Clientes
  - El Modelo de Fidelización de Clientes
  - Las Tres Pirámides de la Fidelización de Clientes
  - Las claves de la satisfacción de Clientes
  
- Marketing Relacional para fidelizar Clientes
  - Principales conceptos de Marketing Relacional
  - Herramientas de Marketing Relacional
  - Programas de Fidelización

Detección de Necesidades Formativas	Impartición	Evaluación
<ul style="list-style-type: none"> <li>· Reuniones individuales</li> <li>· Salidas acompañamiento</li> <li>· Informe conclusiones</li> <li>· Propuesta acciones formativas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Pretest / Posttest</li> <li>· Valoración curso</li> <li>· Plan de acción de mejora individual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Seguimiento de los planes de acción individuales de mejora</li> <li>· Informe final conclusiones y recomendaciones</li> </ul>