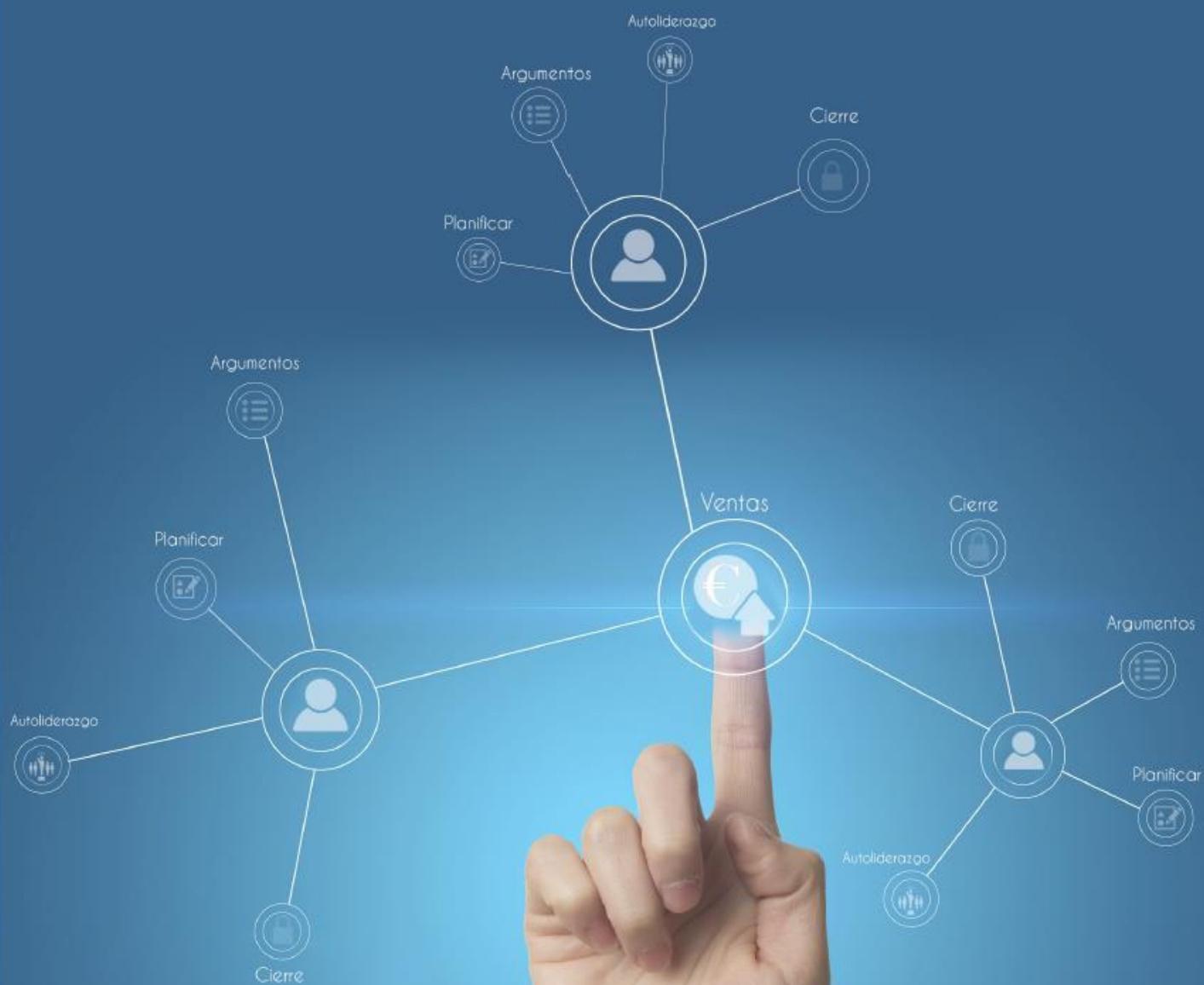


# COACHING COMERCIAL

Lidera el talento de tu equipo



## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Convertirse en un experto en **descubrir y entrenar talento**.
- Establecer una dirección de personas que traslade al equipo una **cultura de superación**, crecimiento personal y profesional



## PROGRAMA:

### 1) Neuroventas: El vendedor y su proceso cerebral

Para ayudar a un vendedor hay que entender, por una parte: sus **hábitos** y sus **conductas** en un proceso de venta y en resolución de conflictos con el cliente y su **psicología para desarrollar su autoliderazgo** : autoestima, emociones, creencias, valores, palancas de motivación y de frenos.

### 2) Desarrollo de competencias comerciales (habilidades, cualidades y conocimiento) y conductas.

En este módulo se centra en el desglose de las **COMPETENCIAS de la INTELIGENCIA LINGÜÍSTICA** (la capacidad de comunicar, persuadir, emocionar, racional y convencer del vendedor/a). Este desglose de competencias desde las Neuroventas ayuda a **MEDIR** la evolución de un vendedor/a en un acompañamiento comercial como en un plan de objetivos en la misma sesión de coaching.

### 3) Técnicas de coaching

En este módulo se especializa en el proceso de desarrollo de talento. Se trabajan las habilidades básicas del Coach: Diagnóstico, escucha activa, preguntas, diseño de los planes de mejora, acompañamiento, feedback correctivo y de refuerzo, etc. Se adquiere un método fácil para el desarrollo de una sesión.

- Se desarrolla las **técnicas de cambio de percepción y de creencias** sobre los juicios que tiene el propio vendedor/a y los que tienen hacia las demás y hacia sus circunstancias de fracaso o éxito.
- Se trabajan **técnicas de motivación** hacia la superación de retos y nuevos desafíos y los planes individuales de mejora continua a nivel cualitativo y cuantitativo.

### 4) ARCO NeuroTalent: EN EXCLUSIVA:



El asistente recibirá una licencia gratuita de un mes para acceder a plataforma ARCO NeuroTalent especializada en procesos de desarrollo de talento comercial.

- Tendrá acceso a un cuestionario de evaluación de competencias en Neuroventas y gestión del rendimiento de equipos comerciales, cada participante podrá experimentar en primera persona la elaboración de un diagnóstico de competencias que le permitirá desarrollar un plan de mejora personal y profesional.
- Tendrá acceso a volver a escuchar la metodología de coaching comercial para repasar los conocimientos del curso y aclarar dudas a través de las vídeo-píldoras de formación en coaching comercial.
- Programación de una sesión de Coaching individual con la NeuroCoach Laura Cantizano (30min). Se trabajará el plan personal y profesional del asistente.

# COACHING COMERCIAL

## LIDERAR EL TALENTO DEL EQUIPO

### PONENTE

Medalla de oro 2018 por la "Investigación del talento y rendimiento comercial" concedido por la Asociación Europea de Economía y Competividad.

"Estrella de Oro 2017 en excelencia a la trayectoria profesional concedido por el instituto para la Excelencia profesional"

Mas de 500 ponencias y mas de 40.000 asistentes en conferencias y discursos impartidos en congresos internacionales de múltiples industrias, workshop, fundaciones, asociaciones sectoriales, universidades, cámara de comercio en España, México y EEUU.

Autoria del método Neuroventas "Vender en 59 segundos" y creadora de Arco Neurotalent Modelo, modelo para la aceleración del rendimiento y desarrollo de talento en ejecutivos.

Considerada como unas de las mejores "Coach ejecutivas" por el diario "El Mundo".

Fundadora de la Escuela de Negocios EDE y de la Unidad de Investigación del Instituto Europeo del I+D+i de la fuerza de ventas para estudiar el talento comercial.

### FECHAS DEL CURSO

**Barcelona:**

7 y 8 de Octubre

**Madrid:**

16 y 17 de Mayo

**Horario: 9:30 - 18:30**

Inscríbete en [lcantizano@ede.com.es](mailto:lcantizano@ede.com.es)

### EL PROGRAMA INCLUYE

1. Una licencia de acceso a la plataforma ARCO NEUROTOALENT dónde podrán realizar un test de Neuroventas e inteligencias múltiples y desarrollar un plan de desarrollo individual.
2. Diploma "Coach comercial"
3. Una sesión de coaching con Laura Cantizano
4. Materiales incluidos



LAURA CANTIZANO