

INFORMACIÓN SOBRE FORMACIÓN (V5 28/07/2022)

DURACIÓN	2 DÍAS (14 horas)
GRUPO	8 PERSONAS MAX
UBICACIÓN	EXTERNAMENTE O EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE

Satisfacción general de los becarios
9,5/10



Objetivo operativo

Reunir y motivar a un equipo en torno a un plan de acción

Objetivos de aprendizaje

- Elaborar un plan de acción
- Dirigir un plan de acción
- Retroalimentación
- Preparar y dirigir una reunión estructurada con impacto



Enseñanza

- Aportación teórica + práctica
- Ejercicios de sensibilización
- Casos prácticos con sesiones informativas
- Planes de acción individuales
- Varios medios (power point, rotafolio, etc.), post-it)
- Tarjetas de bolsillo entregadas al final de la formación



Perfil de los participantes

- Jefe de equipo



Requisitos previos

- No

PROGRAMA

Antes de la sesión de clase

- Posicionamiento de los participantes

1. CONSTRUIR Y COMUNICAR EL PLAN DE ACCIÓN

- Análisis de los indicadores
- Diseñar un plan de acción estructurado
- Comunicar un plan de acción

2 GESTIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN

- Planificar y dirigir una revisión de la actividad
- Retroalimentación

3. DIRIGIR UNA REUNIÓN MOTIVADORA

- Definir el objetivo de una reunión
- Elaborar un orden del día
- Elegir el modo de animación de las secuencias

4. PARTICIPACIÓN EN REUNIONES

- Prepare su discurso
- Hablar con impacto

Procedimientos de evaluación

- Cuestionarios
- Entrega de un certificado al final del curso

Condiciones de acceso

Plazo de aplicación: 1 mes

Programa a medida, fechas y lugar acordados con usted en función de sus limitaciones y disponibilidad.

Personas con discapacidad

Para formación interna, póngase en contacto con nosotros

Precio: a petición

Contacte con nosotros

contact@marcopolo-performance.com

INFORMACIÓN SOBRE FORMACIÓN (V5 28/07/2022)

DURACIÓN	2 DÍAS (14 horas)
GRUPO	8 PERSONAS MAX
UBICACIÓN	EXTERNAMENTE O EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE

**Satisfacción general
de los becarios**
9,5/10



Objetivo operativo

Forme y entrene a su equipo para desarrollar su rendimiento

Objetivos de aprendizaje

- Construir una secuencia de entrenamiento
- Formar a su equipo para integrar competencias
- Proporcionar un informe motivador
- Adaptar su estilo de dirección a los miembros de su equipo



Enseñanza

- Aportación teórica + práctica
- Ejercicios de sensibilización
- Casos prácticos con sesiones informativas
- Planes de acción individuales
- Varios medios (power point, rotafolio, etc., post-it)
- Tarjetas de bolsillo entregadas al final del curso formación



Perfil de los participantes

- Jefe de equipo



Requisitos previos

- No

PROGRAMA

Antes de la sesión de clase

- Posicionamiento de los participantes

1. PREPARAR UNA SESIÓN DE FORMACIÓN

- Definir el objetivo educativo
- Diseño del programa pedagógico

2 DIRIGIR UNA SESIÓN DE ENTRENAMIENTO

- El método EMAC
- Utilización de material de formación

3. CONSTRUIR Y DIRIGIR UN SECUENCIA DE ENTRENAMIENTO

- Crear un entorno favorable y suscitar el deseo
- Observar desde la perspectiva del coaching
- Realizar un debriefing sobre las habilidades trabajadas

4. ADAPTAR SU ESTILO DE DIRECCIÓN

- Adaptar la postura de coaching al nivel de autonomía del cliente asociado
- Utilizar la técnica del feedback para motivar a los empleados
- Adaptar su comunicación al perfil del empleado

Procedimientos de evaluación

- Cuestionarios
- Entrega de un certificado al final del curso

Condiciones de acceso

Plazo de aplicación: 1 mes

Programa a medida, fechas y lugar acordados con usted en función de sus limitaciones y disponibilidad.

Personas con discapacidad

Para formación interna, póngase en contacto con nosotros

Precio: a petición

Contacte con nosotros

contact@marcopolo-performance.com

INFORMACIÓN SOBRE FORMACIÓN (V5 28/07/2022)

DURACIÓN	2 DÍAS (14 horas)
GRUPO	8 PERSONAS MAX
UBICACIÓN	EXTERNAMENTE O EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE

Satisfacción general de los becarios
9,4/10



Objetivo operativo

Mejorar la eficacia de las ventas

Objetivos de aprendizaje

- Preparar mis reuniones para optimizar la consecución de mis objetivos
- Dominar las etapas de la reunión de ventas
- Conocer a mi cliente y sus necesidades
- Adoptar reflejos de venta fundamentales



Enseñanza

- Aportaciones teóricas y prácticas
- Ejercicios de sensibilización
- Casos prácticos con sesiones informativas
- Planes de acción individuales
- Varios medios (power point, rotafolio, etc., post-it)
- Tarjetas de bolsillo entregadas al final del curso formación



Perfil de los participantes

- Cualquiera que necesite poder vender



Requisitos previos

- No

PROGRAMA

Antes de la sesión de clase

- Posicionamiento de los participantes

1. ESTÉ LISTO

- Planificación y organización de viajes
- Preparar su reunión de ventas

2. OBSERVAR / COMPROBAR

- Garantizar el cumplimiento de los compromisos anteriores
- Validar o ajustar sus objetivos
- Encuentre puntos de apoyo para personalizar su venta

3. REALIZACIÓN DE LA REUNIÓN DE VENTAS

- Causar impacto
- Conocer a mi cliente (Personas, Empresa, Organización)
- Convencer a mi cliente con una propuesta personalizada
- Afrontar las objeciones para despejar las dudas
- Concluir mi venta para animar a mi cliente a actuar

4. CONCLUIR MI VISITA

- Registrar mi informe
- Informar y comunicarme con mis superiores jerárquicos y departamentos de apoyo
- Autoanálisis para progresar

Procedimientos de evaluación

- Cuestionarios
- Entrega de un certificado al final del curso

Condiciones de acceso

Plazo de aplicación: 1 mes

Programa a medida, fechas y lugar acordados con usted en función de sus limitaciones y disponibilidad.

Personas con discapacidad

Para formación interna, póngase en contacto con nosotros

Precio: a petición

Contacte con nosotros

contact@marcopolo-performance.com

INFORMACIÓN SOBRE FORMACIÓN (V5 28/07/2022)

DURACIÓN	2 DÍAS (14 horas)
GRUPO	8 PERSONAS MAX
UBICACIÓN	EXTERNAMENTE O EN LAS INSTALACIONES DEL CLIENTE

Satisfacción general de los becarios
9,5/10



Objetivo operativo

- Gestionar situaciones complejas con eficacia para conseguir más

Objetivos de aprendizaje

- Hacer frente a las objeciones
- Negociar para obtener más compensación
- Comuníquese con asertividad para aumentar su impacto
- Adaptar la comunicación a cada cliente



Enseñanza

- Aportaciones teóricas y prácticas
- Ejercicios de sensibilización
- Estudios de casos con sesiones informativas
- Planes de acción individuales
- Varios soportes (power point, pizarra de papel, etc.), publicarlo)
- Tarjetas de bolsillo entregadas al final del curso formación



Perfil de los participantes

- Cualquiera que necesite poder vender



Requisitos previos

- No

PROGRAMA

Antes de la sesión de clase

- Posicionamiento de los participantes

1. ESTÉ LISTO

- Comprender los retos de cada etapa
- Preparar su reunión de ventas

2. HACER FRENTE A LAS OBJECIONES

- Saber detectar e identificar una objeción real
- Mi método para hacer frente a las objeciones
- La postura correcta

3. COMUNICAR CON ASERTIVIDAD E IMPACTO

- Conocer posiciones vitales; enfoque asertivo
- Identificar el estilo de comportamiento de su cliente
- Realiza tu entrevista con asertividad, adaptada a tu estilo el cliente (palabras, cifras, postura...)

4. NEGOCIAR LA COMPENSACIÓN

- Utiliza las reglas de negociación para obtener más a cambio.
- Gestionar la tensión para mantener un marco de cooperación
- Celebrar un acuerdo para garantizar el resultado del negociación

Procedimientos de evaluación

- Cuestionarios
- Entrega de un certificado al final del curso

Condiciones de acceso

Plazo de aplicación: 1 mes

Programa a medida, fechas y lugar acordados con usted en función de sus limitaciones y disponibilidad.

Personas con discapacidad

Para formación interna, póngase en contacto con nosotros

Precio: a petición

Contacte con nosotros

contact@marcopolo-performance.com