

vasavender.com

vasaven

Propuesta Consultoría/Taller Comercial



vasavender

FORMACIÓN Y CONSULTORÍA COMERCIAL



Un consultor que te acompaña en el viaje de conseguir tus resultados a través de tu equipo. Con tu conocimiento del sector y el mío del Mundo comercial, somos imparables.

Felipe Pérez de Madrid

Marketing & Ventas

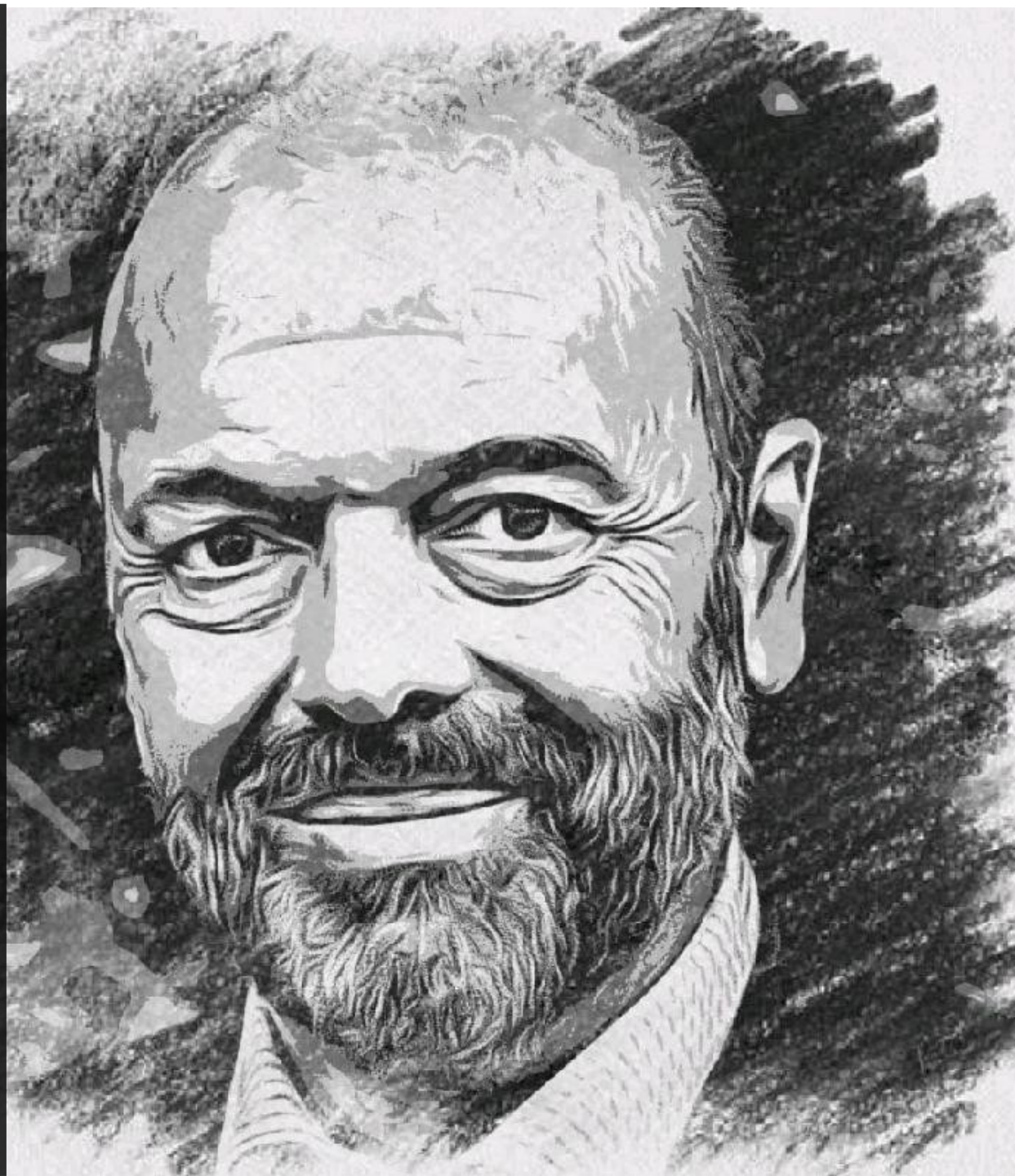


equipo





sobre mi



mejoramos tus ventas

Soy Felipe Pérez de Madrid, **CONSULTOR**. Vendedor desde los 18 años, formador y director de equipos con más de 30 de experiencia EN VENTAS.

En muy poco tiempo **podemos mejorar los resultados de tu empresa**, trabajando tu **proceso comercial** y tu **dirección de equipos** en retail, venta a empresas, telemarketing.

Me apasiona todo lo relacionado con la venta y la vida, la **psicología comercial**, la **inteligencia emocional**, el proceso las herramientas, el **liderazgo, los resultados, el logro, la atención y servicio al cliente, los valores profesionales y personales...**

He formado a más de **4.000 comerciales y mandos intermedios** en diferentes sectores y canales con evaluaciones nunca por debajo de 8 sobre 10 y todos **han mejorado sus procesos y resultados**

He trabajado en marketing **y venta directa a empresas, distribución, retail. En España, Bélgica y Argentina**. En épocas de bonanza y de crisis y en **canales Off y Online**. Ahora combino ambos cerrando el círculo comercial.

He dirigido y formado equipos comerciales (23 años), tengo dilatada experiencia en cumplimiento de objetivos en venta directa, distribución y grandes cuentas. He participado en los **lanzamientos de Fuerza Comercial Consultoría, Airtel/Vodafone, Amena, Office Depot e Incenta**.

Me he formado en Dirección de Marketing y Comercial en **ESIC**, en Dirección de Empresa en **EDEM** y he impartido formación en posgrados y MBA en diferentes escuelas de negocio como; **CEU, INEDE, Universidad de Valencia UV, Universidad Autónoma de Madrid, UAM, Universidad de Alicante**.

propósito

Ayudar a la Dirección a conseguir equipos de alto rendimiento y alta implicación

Dotar a los equipos de **herramientas y metodología** de éxito que les permita vender con predictibilidad

Mejorar la **propuesta de valor** de la empresa y personas y la comunicación de la misma.


Captación y fidelización garantizada de cuentas y clientes

Consultoría, formación y entrenamiento.

Selección, inducción, evaluación y crecimiento de personas y equipos.

Crear **equipos eficientes** y en innovación constante.



A black and white photograph capturing a group of male sprinters in the middle of a race on a track. The runners are in various stages of their stride, leaning forward with intense focus. The background shows a blurred crowd of spectators in stadium seating. The text is overlaid in the center of the image.

**más de 20 años formando
y entrenando a los
mejores equipos
comerciales**

algunos clientes









propuesta

antecedentes y contenido (ejemplo)

AQUÍ VIENE EL NOMBRE DE TU EMPRESA, y hablamos de tu equipo y de por qué hemos hablado, que quieres mejorar y cuando quieres hacerlo

El objetivo al contratar una transformación es, mejorar los ratios y KPI,s de cierre, mediante el trabajo de mejora a medida de la empresa y cada persona del equipo en; (Este es un ejemplo de un cliente de televenta...)

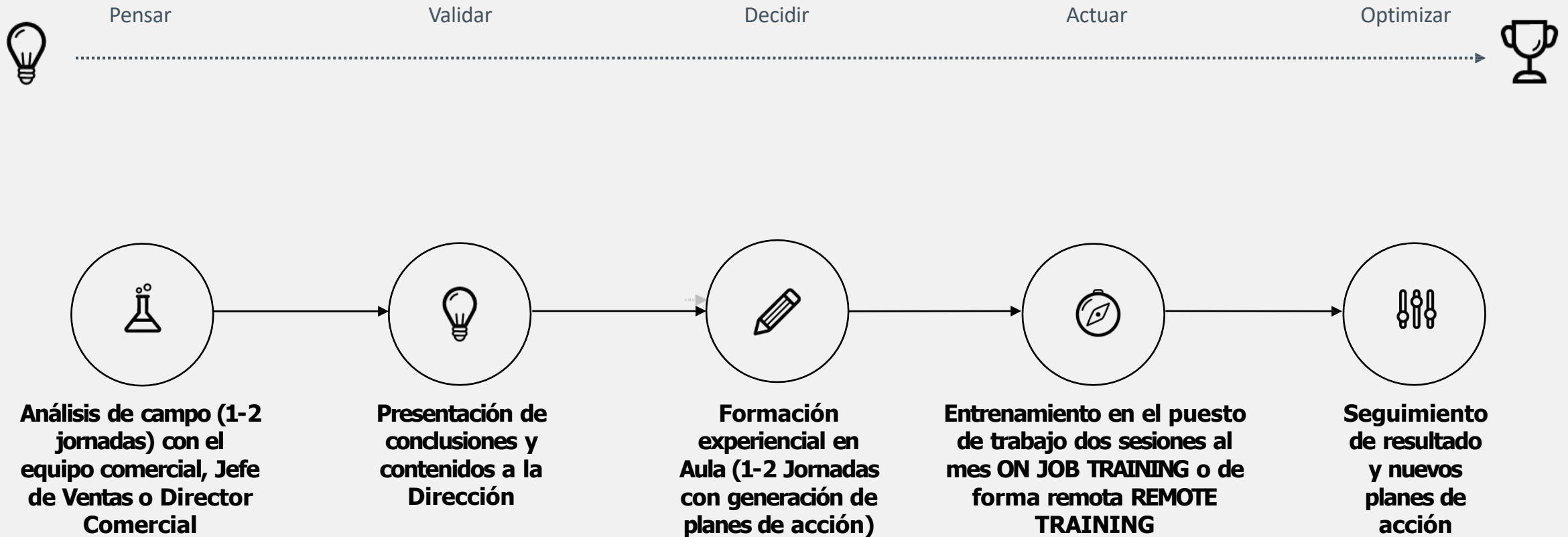
- 1. Escucha activa.** Acciones que puedo poner en marcha para practicar la escucha activa
- 2. Control y gestión de la llamada.** Como gestionar llamadas complejas que se alargan.
- 3. Upselling .** Aprovechar al máximo la llamada o visita para optimizar ventas
- 4. Crossselling.** Venta cruzada de productos sustitutivos o complementarios.

En este caso proponemos una sesión de análisis y preparación de role play y una sesión de formación práctica con cualificación y conexión con los clientes DISC,BANT,comunicación, preguntas SPIN con inducción al cierre. Es fundamental el equilibrio entre las necesidades del cliente y la eficiencia de la llamada o visita.

También revisar y validar el proceso corporativo y herramientas actuales proponiendo mejoras y entrenando al equipo a través de **sus planes de mejora personal .**

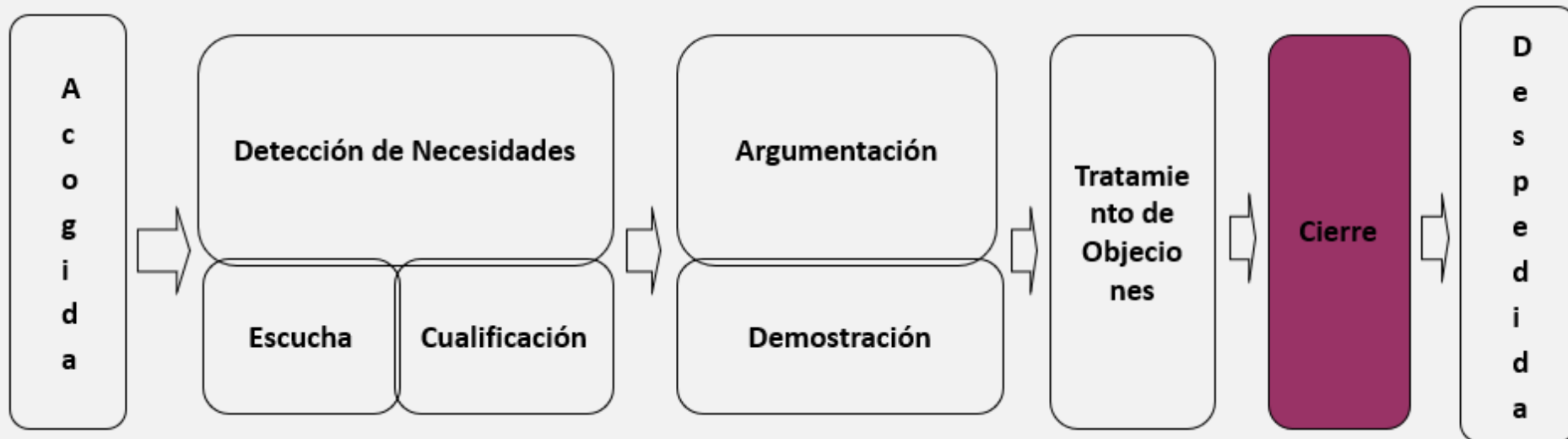
También a petición del podemos hacer más sesiones de aula, entrenamiento en el puesto de trabajo, OJT o coaching y mentoría personalizados.

metodología



proceso

- 1) PROSPECCIÓN EFECTIVA
- 2) PROCESO COMERCIAL PERFECTO:
 1. ARGUMENTARIO
 2. OBJECCIONES
- 3) AIA (Atención-Interés-Acción)
- 4) CASOS PRÁCTICOS



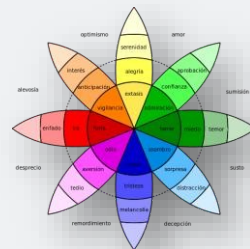
contenido

1. **DISC**, Herramienta de conocimiento y conexión con la cliente. Les hacemos un test a los alumnos y un juego para que aprendan a detectar el perfil de comportamiento de los clientes y conectar con ellos.
2. **SPIN**, Trabajamos las preguntas poderosas que nos conectan al cliente, nos legitiman y nos dan toda la información que necesitamos. Además de trabajarlas en grupo, Realizamos **3 role play a medida** para ponerlas en práctica y entrenarles.
3. **COMUNICACIÓN** , Les damos pautas y hacemos ejercicios llevados a que practiquen la “puesta en escena” con el cliente.
- 4
- **EMOCIONES**, Hacemos un mini taller de lenguaje e inteligencia emocional con un juego de cartas. El alumno mejora el tratamiento de las emociones propias y comprensión de las del cliente.
- 5
- **TEST**, realizamos un test de conocimientos online que sirve para agrupar la lista de preguntas SPIN trabajadas y compartirlas con el equipo el mismo día de la formación. Adicionalmente los alumnos preparan un **plan de acción personal que compartimos con la dirección y ayudamos a cumplir con una sesión de refuerzo y seguimiento remoto.**

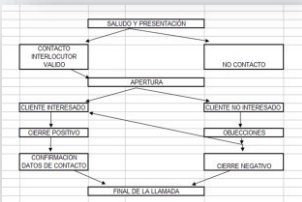
algunas herramientas



Cualificación clientes DISC



Inteligencia emocional/Tratamiento emociones



Argumentario telefónico

VENTAJAS COMPETITIVAS:
 Empresa líder en alquiler de vehículos sin conductor con más de 30 años en el sector.
RENTING FLEXIBLE: con posibilidad de contratación de máxima flexibilidad, mediante Flota propia de vehículos a corto y medio plazo en función de sus necesidades.
Nuestro renting es destacado por la ausencia de penalización por devolución anticipada.
GESTIÓN INTEGRAL: servicio de Pre-entrega, Kilometraje flexible, Vehículo Sustitución, Seguro a todo riesgo sin franquicia y Asistencia 24horas.
 Chequemos a nuestros clientes el Mantenimiento de los vehículos en talleres propios o concertados, así como mediante mecánicos a pie de obra (tenemos 33 talleres propios y 3.200 concertados).
AHORRO: nuestra cuota incluye: Mantenimiento integral del vehículo, Impuesto de matriculación y circulación, Seguro a todo riesgo, Cambio de neumáticos cada 40.000km, Ocho días de las reparaciones, no tendrá vehículos parados (por reducción de personal, vacaciones, etc.), despensa de vehículo de sustitución, seguro a todo riesgo, etc.
 Para ello es también muy importante CONOCER LA COMPETENCIA (ver apartado correspondiente).
 Ejemplo: Anys, BEVA renting, etc.

Ventajas competitivas

Objetivo	Indicador	Valor	Fecha	Responsable	Estado
...
...
...

Standard Audit



Tratamiento de objeciones

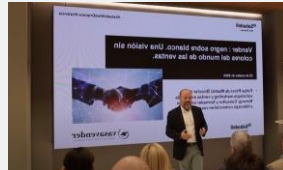
OBJECIONES (ver apartado correspondiente)
CIERRE Y DESPEDIDA
CIERRE POSITIVO
 Entonces Sr./a XXX le confirmo nuestra cita el día/hora en la dirección.
 Le agradecemos su colaboración y confianza en Northgate.
 Que tenga un buen día/ buena tarde.
En la despedida siempre recordar alguna ventaja competitiva.
 Por ejemplo: "Le recuerdo que estamos a su disposición las 24 horas del día los 365 días del año".

Envíos e-mail

Nombre	Apellido
...
...
...

Plan de Acción Personal

vídeos



<https://youtu.be/AvR6AVG1zJc?si=x54CkVqaV1-7J4f4>



https://youtu.be/Wq012bC_4Vw

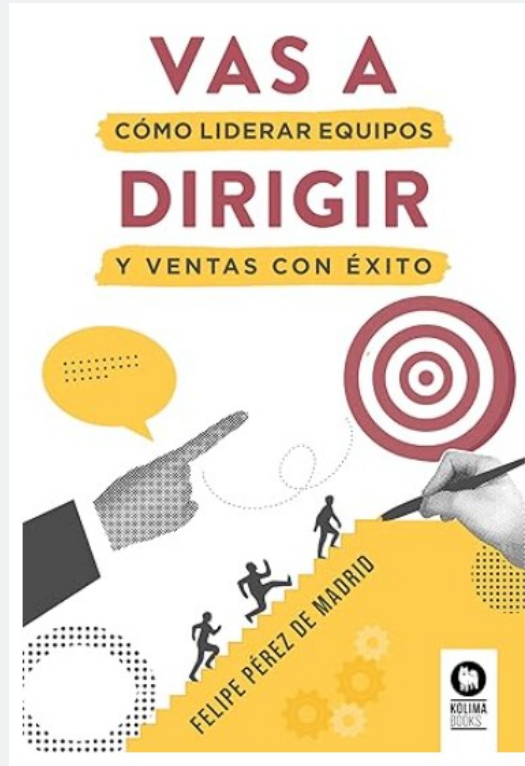


https://youtu.be/rJk_uoi3LGA



<https://youtu.be/H--6rG166fE>

libros





**presupuesto y
consideraciones**

inversión (hasta 12 alumnos)

Acompañamiento y análisis (1/2 Jornada remota o presencial). **600**

Creación de contenido y formación en aula 7 hrs en 1 o 2 sesiones **2.200 €**

Formación a medida 2.800 €

Seguimiento remoto de los planes de acción con el equipo en sesión de refuerzo grupal, remoto online y consultas futuras. (Opcional) **650 €**

Total Trans-Formación 3.450 €

Forma de pago 50% en la reserva de fechas 50% en la fecha de la formación de aula
Incluye, diseño, materiales docentes y didácticos desplazamiento y mantenimiento del consultor No incluye alquiler de sala
*Condiciones Fundae a consultar
Propuesta válida 30 días



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Impuestos no incluidos

consideraciones

La **metodología didáctica** se basa en el análisis de campo, elaboración de formación a medida, impartición experiencial y práctica en aula, elaboración de planes de acción y entrenamiento sobre los mismos en el puesto de trabajo, con lo que el aprovechamiento y resultados quintuplican una formación tradicional.

La **formación y el entrenamiento** se crea a medida a partir del análisis de campo de procesos, herramientas y personas Fechas a convenir.

Consultar posibilidades de bonificación **Fundae**

A los alumnos se les facilita **herramientas** en formato impreso y electrónico

Al final de las sesiones de aula se les hace **un test de conocimientos y elaboran su plan de acción**, que seguirá el consultor en coordinación con la dirección y persona responsable.

“El formador mediocre habla. El buen formador explica. El formador superior demuestra. El gran formador inspira”. William Arthur Ward

empezamos

Felipe Pérez de Madrid

www.vasavender.com

felipe@vasavender.com

+34 640 10 52 81