

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

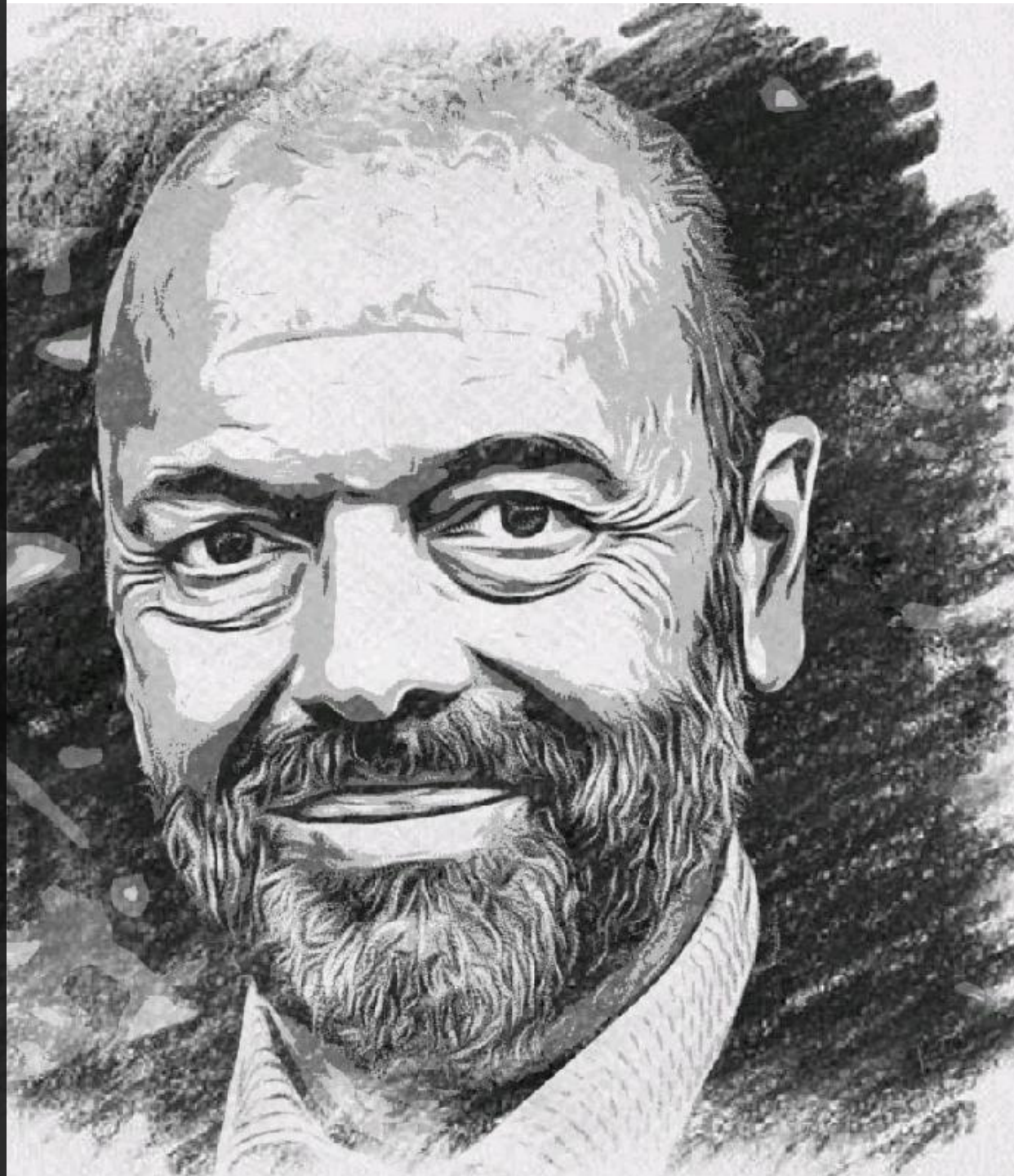


EQUIPO





SOBRE MÍ



¿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 **3.000 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 Increnta**.

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.

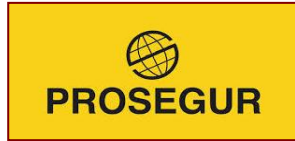
Crear **equipos eficientes** y en innovación constante.



A black and white photograph of several male sprinters competing in a race on a track. The runners are in various stages of their stride, with some in the foreground and others further back. The background shows a blurred crowd of spectators in a stadium. The text is overlaid in the center of the image.

**MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN FORMACIÓN Y
ENTRENAMIENTO DE EQUIPOS
COMERCIALES
CON RESULTADOS
EXTRAORDINARIOS**

¿A QUIÉN AYUDO A VENDER?









PROPUESTA

ANTECEDENTES Y CONTENIDO ESPECÍFICO SESIONES

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

El objetivo al contratar una formación On Job Training 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...)

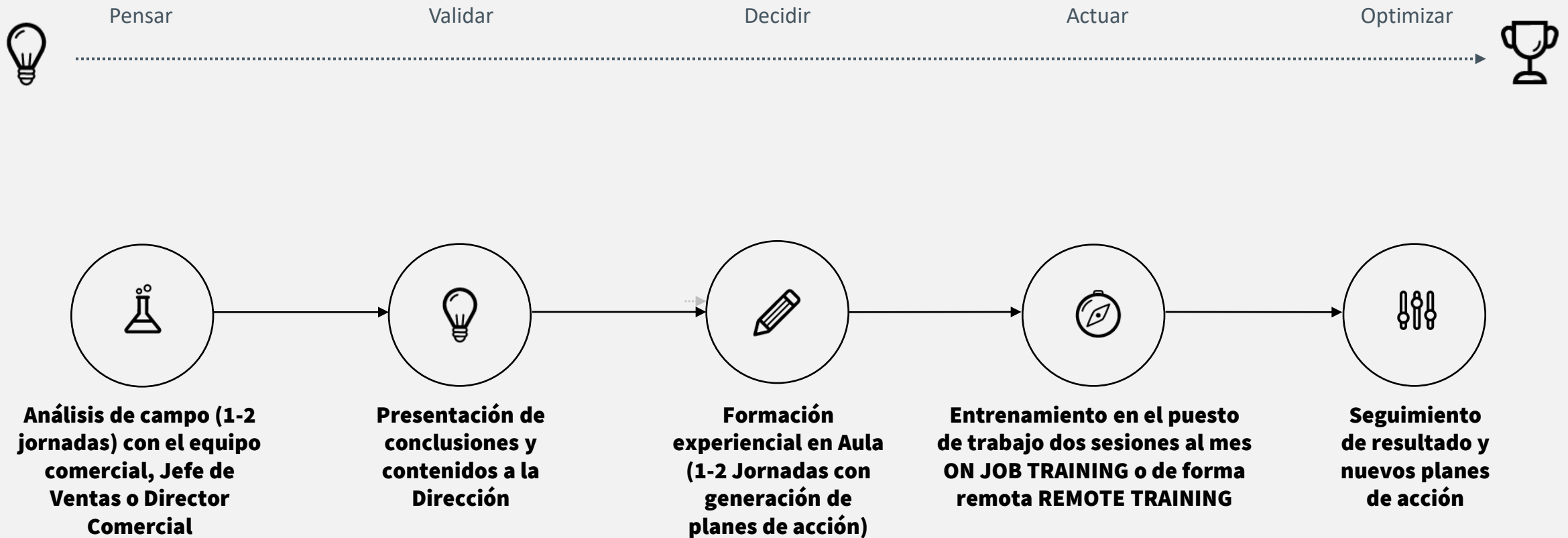
1. **Escucha activa.** Acciones que puedo poner en marcha para practicar la escucha activa
2. **Control y gestión de la llamada.** Como gestionar llamadas complejas que se alargan.
3. **Upselling** . Aprovechar al máximo la llamada o visita para optimizar ventas
4. **Crosselling.** Venta cruzada de productos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

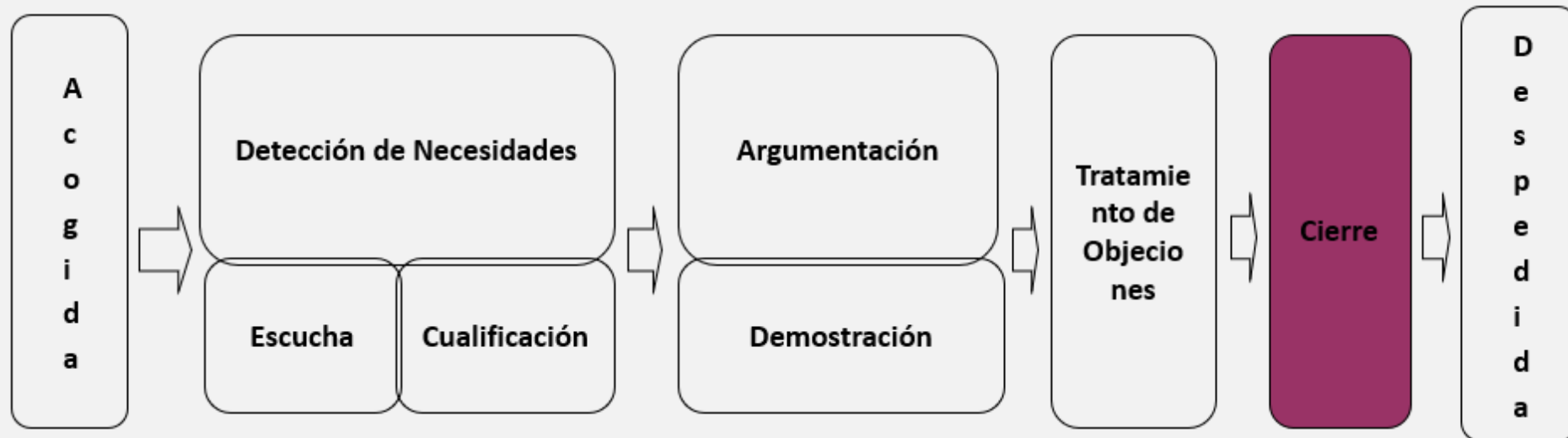
También a petición del podemos hacer más sesiones de aula, entrenamiento en el puesto de trabajo, OJT o coaching y mentoría personalizados.

METODOLOGÍA ON JOB TRAINING



PROCESO

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



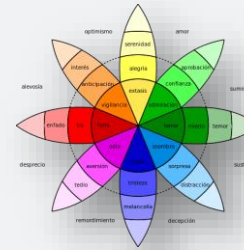
CONTENIDOS

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 coaching remoto.**

CONTENIDO/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.
 Ofrecemos 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).
HORARIO: nuestra cuota incluye: Mantenimiento integral del vehículo, Impuesto de matriculación y circulación, Seguro a todo riesgo, Cambio de neumáticos cada 48.000km, Ocho días de las reparaciones, no tendrá vehículos parados (por reducción de personal, vacaciones, etc.), dependa de vehículo de sustitución, seguro a todo riesgo, etc.
 Para ello es también muy importante CONOCER LA COMPETENCIA (ver apartado correspondiente).
 Ejemplo: Anys, SEVA renting, etc.

Ventajas competitivas

| Objetivo | Indicador | Valor | Fecha | Responsable | Estado |
|------------------------|-----------|-------|-------|-------------|--------|
| Incrementar las ventas | ... | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... |

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 | Objetivo | Indicador | Valor | Fecha | Responsable | Estado |
|--------|----------|-----------|-------|-------|-------------|--------|
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |
| ... | ... | ... | ... | ... | ... | ... |

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>



**PRESUPUESTO
CONSIDERACIONES**

INVERSIÓN (hasta 12 alumnos)

| | |
|---|----------------|
| Acompañamiento y análisis (1/2 Jornada presencial). | 600 |
| Creación de contenido y formación en aula 7 hrs en 1 o 2 sesiones | 2.200 € |
| Total Formación a medida | 2.800 € |

| | |
|--|-------|
| Seguimiento remoto OJT de los planes de acción con el equipo | |
| 1 sesión coaching grupal remoto online. (Opcional) | 650 € |

| | |
|--|--------------|
| Total Trans-Formación (On Job Training) | 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 manutención 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 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.

Referencias disponibles Envialia, Edenred, SEUR, Prosegur, IVI, Alpagres, Tendenzia, Alberta Norweg, Corvan ETT

“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