

COMERCIAL.
ACTIVATION

...PORQUE LA VENTA ES ACCIÓN

**ESCUELA
COMERCIAL**

**MENTALIDAD DE VENTAS
TÉCNICAS DE VENTA
PLAN DE VENTAS
MARKETING DIGITAL
PROCESO DE VENTA
CIERRE DE VENTAS
PROCESO STARUP'S
SERVICIO AL CLIENTE
COACH MOTIVACIONAL
POWER BI**



in



f



3234600393

comercialactivation.com

Tienes SUERTE en las Ventas?

*“La suerte es lo que ocurre
cuando la preparación
coincide con la oportunidad.”*
Seneca

**En las ventas, nada es cuestión de suerte!
Los buenos resultados en la labor de Ventas
dependen del nivel de formación y preparación
que tenga el vendedor!**

COMERCIAL.
ACTIVATION
...PORQUE LA VENTA ES ACCIÓN



PORTAFOLIO DE SERVICIOS

ESCUELA COMERCIAL

VENDES O VENDES

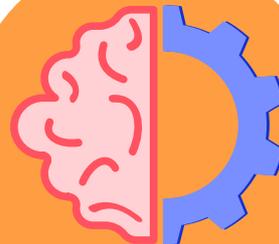
Somos un equipo de 4 profesionales expertos en la Formación y Desarrollo de Vendedores, **ESTRUCTURANDO** el conocimiento y **ACTIVANDO** las habilidades de la Fuerza de Ventas; integrando 4 pilares fundamentales para las Empresas:



**Técnicas de
Venta y
Cierre de
Ventas**



**Análisis,
Gestión y
Modelado de
Datos**



**Coah
Motivacional**



**Experiencia
del Servicio**

ESCUELA COMERCIAL

El objetivo de la Escuela Comercial es proporcionar la formación Técnica y Emocional para estructurar verdaderos Vendedores Profesionales; mejorando sus habilidades y competencias mediante la integración de las Técnicas de Venta, El Coach Motivacional, La Experiencia del Servicio y el Análisis de Datos, por medio de mentorías y talleres prácticos permitiéndoles ser más efectivos y exitosos en su profesión



OBJETIVOS

-  **Desarrollar la Mentalidad de Vendedor:** Desarrollar la mentalidad de vendedor es crucial por varias razones que impactan tanto en el éxito personal como en el profesional, mejorando su consciencia y desempeño en las ventas.
-  **Desarrollar Habilidades Comerciales:** Enseñar técnicas de venta, manejo de objeciones, negociación y cierre de ventas.
-  **Conocimiento del Producto:** Asegurar que los vendedores comprendan a fondo los productos o servicios que ofrecen, incluyendo sus características, beneficios y cómo se comparan con la competencia para establecer el “valor” del producto.
-  **Mejorar la Comunicación:** Fomentar habilidades de comunicación efectiva para interactuar mejor con los clientes y entender sus necesidades bajo un lenguaje técnico y comercial.
-  **Motivación y Actitud:** Ayudar a los vendedores a mantener una actitud positiva y motivada, lo cual es crucial para el éxito en ventas.

OBJETIVOS

-  **Estrategias de Ventas:** Proporcionar herramientas y estrategias para planificar y ejecutar ventas de manera más eficiente bajo la preparación del Plan Estratégico de Ventas y el Plan de Ventas Personal.
-  **Adaptación al Mercado:** Capacitar a los vendedores para adaptarse a los cambios del mercado y a las nuevas tendencias en ventas bajo el reconocimiento de su mercado, su competencia y oportunidades de venta.
-  **Ética y profesionalismo:** Promover prácticas de ventas éticas y profesionales para construir relaciones de confianza con los clientes con enfoque de ventas.
-  **Experiencia del Servicio:** Promover una excelente experiencia de servicio para fidelizar a los clientes y mejorar la reputación de la empresa.
-  **Indicadores, Análisis y Modelado de Datos:** Implementar Indicadores de Gestión y el Análisis de Datos con Power BI para transformar la manera en que la empresa maneja y utiliza sus datos ayudando a tomar decisiones informadas y estratégicas.

CONTENIDOS

HABILIDADES BLANDAS

Mentalidad de Vendedor
Objetivos de Vida
Motivación y Compromiso
Autoestima y Confianza
Liderazgo
Estrés y Bienestar
Trabajo en Equipo
Cambio Cultural
Habilidades de Comunicación

HABILIDADES DURAS

Técnicas de Venta
Tipo de ventas
Canales de Venta
Cliente y tipo de clientes
Buyer persona
Producto, conocimiento del producto y valor del producto
Competencia
Estudio de mercado
Estrategia y tipos de estrategias de venta
Plan estratégico de ventas
Plan de ventas personal
Marketing Digital
Prospección de leads
Embudo de ventas
Proceso de venta con enfoque al Cierre
La importancia del servicio y las experiencias
Hábitos de el Servicio
Protocolos de Servicio al Cliente
Indicadores de Gestión
Gestión, Modelado y Análisis de Datos - Power BI

CÓMO LO HACEMOS?

Reconocemos las necesidades de las Empresas mediante un diagnóstico previo para preparar y ACTIVAR soluciones de Formación y Entrenamiento, diseñadas de manera específica y focalizada en la Fuerza de Ventas.

Nuestras mentorías y talleres prácticos vinculan y desarrollan al personal permitiendo el alcance de los objetivos propuestos y las Metas de Ventas.

NUESTRA EXPERIENCIA

Nuestra experiencia se basa en más de 20 años de experiencia en proyectos independientes y dependientes como Vendedores, Coordinadores, Jefes, Directores y Gerentes de Ventas en diferentes segmentos de Mercado desde el Servicio, la Formación de Personal, el Análisis de Datos y la formulación de Estrategias de Ventas cumpliendo con los objetivos y metas dispuestas.

“La venta es el resultado de una excelente preparación, de conocer a tu cliente y de entender sus necesidades.”
Brian Tracy

ESCUELA COMERCIAL

ACTIVA TU
FUERZA DE
VENTAS!

SOLICITA TU
DIAGNÓSTICO E
IDENTIFICA
TODO LO QUE
PODEMOS
HACER CON TU
EQUIPO DE
VENTAS!

www.comercialactivation.com
comercialactivation@gmail.com
+57 3234600393
PASTO - NARIÑO - COLOMBIA