



Asesoría Personalizada: “Coaching Personalizado en Ventas de Alto Impacto para Emprendedores/as”

Objetivo y Alcance

El “coaching” está dirigido a emprendedores/as cuya responsabilidad se relaciona con la función de ventas, atención a clientes y generación/administración de la cartera de clientes.

El “coaching” busca cubrir temas tanto de motivación como técnicos a manera de buscar optimizar el desempeño de venta. A través del “coaching”, el/la participante conoce e identifica las principales etapas en el proceso de venta y cuenta con una perspectiva de la importancia de la función de ventas dentro de la organización.

El/la participante aprende a identificar y establecer los errores más comunes en el proceso de venta que resultan en una baja tasa de cierre con el cliente, así como crear frustración y mermar la motivación. La motivación es necesaria para la continuidad en el proceso comercial y el crecimiento sostenido en ventas.

El/la participante identifica y entiende los factores de satisfacción de las necesidades de el/la cliente/a potencial, utilizando sus habilidades y conocimientos; logrando influenciar a un/a cliente/a o prospecto. De esta forma, el/la vendedor/a podrá manejar y capitalizar los beneficios de las objeciones, identificando distintos tipos de prospectos y su tratamiento específico para poder cerrar exitosamente la venta.

Duración

El total de los temas propuestos se imparte en seis sesiones con una duración promedio cada una de 45 minutos. La periodicidad de las sesiones dependerá del avance de el/la participante en las tareas asignadas en cada sesión.



Temas a Cubrir Durante la Asesoría Personalizada

1. Las cinco preguntas clave para estructurar una venta efectiva
2. Generar un interés o intención de compra en el/la cliente/a o consumidor/a
3. Las ventajas competitivas del producto/servicio
4. Historial de casos de éxito
5. El manejo de estadísticas
6. Semblanza profesional de el/la emprendedor/a
7. Integración de material de venta para la prospección
8. Investigación y diagnóstico del perfil de el/la cliente/a o consumidor/a
9. Venta y prospección
10. Precios y tarifas

Material Didáctico

Como parte de la asesoría, **Bravado** no entrega material didáctico propiamente, ya que como es una asesoría personalizada no se maneja un manual estándar. Sin embargo, en lo referente al material que se trabaja fuera de las sesiones, sí entrega **Bravado** éste que incluye las instrucciones correspondientes para la elaboración de las tareas.