



## Proceso de ventas para conseguir resultados comerciales



*Implantar las mejores prácticas y con los mejores resultados para captar clientes, alcanzar objetivos comerciales y estableciendo relaciones sostenibles*

## Sobre nosotros



Damos respuesta a las necesidades de **CONSULTORÍA en FORMACIÓN, DESARROLLO PROFESIONAL y DESARROLLO de NEGOCIO**, aplicando herramientas innovadoras que aseguren la **creación de valor sostenible**, bajo el **compromiso** diferenciador de la **calidad y la excelencia** con los mejores profesionales en cada disciplina y según requerimientos.



# Programas desarrollo de habilidades

## *Metodología, Técnicas y Herramientas*



- Acciones eminentemente prácticas e interactivas. **“HACIENDO SE APRENDE”**



-**Aplicación de herramientas:** cuestionarios, estudio del caso, business game, serious game, role play, visualización, ejercicios de experimentación personal y en grupos, metáfora, cuenta cuentos, etc.

-**Aplicación de disciplinas de:** coaching, inteligencia emocional, comunicación integral, mentoring, nuevas tendencias en excelencia empresarial, etc.

- **Diseño de** planes de acción y seguimiento **de su desarrollo.**

# Objetivos



- Entender todos los parámetros que influyen en la comunicación con los clientes y en la organización.
- Manejar los conceptos y técnicas expuestos para lograr una comunicación excelente en las relaciones con clientes y durante todo el proceso de ventas y en la organización.
- Según el perfil de los clientes: contactar, presentación de posturas y puntos de vista, satisfacer sus necesidades y cierre.
- Crear RELACIONES PERMAMENTES, fidelización.
- Entrenar en el día a día y poner en práctica los conocimientos aprendidos para mejorar progresivamente para conseguir los mejores resultados.



# Desarrollo de competencias

## Familia de competencias

### Gestión de uno mismo:

- Adaptabilidad
- Auto-confianza

## Familia de competencias

### Motivación de uno mismo:

- Auto-control
- Optimismo
- Iniciativa

## Familia de competencias

### Comprensión Social:

- Empatía.
- Comprensión organizativa.
- Valoración adecuada de los otros

## Familia de competencias

### Habilidades Sociales:

- Influencia
- Liderazgo
- Orientación al cliente interno y externo
- Presentación de soluciones.
- Resolución de problemas comerciales.
- Negociación
- Desarrollo de relaciones
- Colaboración y Networking





## 1.- Identificación de perfiles de clientes y miembros de la organización según comunicación y comportamiento:

- Tipos de perfiles de clientes.
- Identificación de perfiles y cómo tratarlos.

## 2.- Lenguaje no verbal y proxémica.

## 3.- Habilidades y competencias para una comunicación excelente con clientes y otros miembros de la organización:

- Escucha activa.
- Preguntas poderosas.
- Empatía
- Asertividad.



### 4.- Preparación del proceso de ventas:

- Objetivos.
- Identificación del perfil.
- Análisis situación.

### 5.- Proceso de ventas en la relación a:

- Indagación, captación de necesidades.
- Planteamiento y escucha de propuesta.
- Tratamiento de objeciones.
- Pacto- Cierre.

### 6.- Técnicas de ventas según escenarios y clientes.

### 7.- Planteamiento de casos prácticos.



# Propuesta



## **TARIFA**

- El programa formativo es 100% bonificable por la Fundación Tripartita.

## **TAMAÑOS DE LOS GRUPOS**

- Grupos reducidos min. 8 y max. 15 participantes.

## **DURACIÓN**

- 16 a 24 horas presenciales.

## **INCLUYE**

- Cuestionarios y material para diagnosis previas a acciones formativas.
- Carpeta con material de trabajo.
- Seguimiento y acompañamiento de los participantes durante el desarrollo del programa e implementación plan de acción.







Calle Salvia, 5.  
28232 Las Rozas (Madrid)

e-mail: [info@abaslink.com](mailto:info@abaslink.com)  
Teléfono: 91 636 58 54

Consulte nuestra web:  
[www.abaslink.com](http://www.abaslink.com)

**¡POSICIÓNATE EN EL MAÑANA!**