



Desarrollo de Equipos Comerciales

www.humanity-coach.com

info@humanity-coach.com

923 271 845

649 992 866

¿Qué piensas, qué piensan
los clientes de tí?

HUMANITY coach
Coaching Salamanca

Ronda Sancti Spiritus, 5 | CP 37001 | Salamanca

Objetivos →

El objetivo fundamental de este curso es poner en marcha mecanismos que lleven al participante a definir estrategias dentro del mundo comercial. A través de herramientas de coaching y con un seguimiento de las acciones a desarrollar incluyendo el desarrollo de equipos comerciales, el participante conseguirá adquirir actitudes y acciones diferentes para el sector comercial poniendo foco en sus objetivos y metas a conseguir. Uno de los aspectos relevantes es el seguimiento de la evolución del participante para identificar los puntos ciegos y obstáculos que le pudieran limitar

Conocimiento y significado de coaching

La importancia de las conversaciones en el mercado global

Aplicación del aprendizaje al trabajo diario

Conocimiento de distinciones para el sector comercial

Metodología →

Presentación del programa a través de powerpoint con ejercicios prácticos, videos, improvisaciones y trabajo en grupo. **Prácticas a través del teatro y grabaciones en video además de sesiones individuales de coaching**

Duración del Curso →

La duración de este programa de formación es de **30 horas** que pueden ser distribuidas en jornadas completas o partidas dependiendo del calendario del mismo

¿A Quién va dirigido el Curso? →

Esencialmente **a comerciales o equipos comerciales** de cualquier ámbito, sector o empresa.

Programa y Contenidos →

Qué es Coaching

Qué es un Coach

Creencias

Juicios y Hechos

Feed-Back

Confianza en uno mismo

Definición de Comercial para el mundo

Desarrollo de Equipos Comerciales

Quién soy como Oferta

Visión: Ensayo

Mi marca personal

La comunicación no verbal

Las Conversaciones

Plan de acción

Mi equipo comercial

Enfoque Educativo →

Humanity-coach utiliza su enfoque educativo desde la práctica y el aprendizaje para el participante. Utilizamos el concepto de **formación desde un aprendizaje vivencial. Incluye sesiones de coaching**



Seguro que hemos pensado en algún momento: ¿Cómo podemos conquistar a nuestros clientes? A través de conversaciones y del desarrollo de la escucha empática (empatía) conseguiremos conectar con nuestros clientes e identificar las necesidades que tiene. Un proceso de aprendizaje se puede realizar a través del feed-back donde se identifican las áreas de mejoras y las fortalezas de cada uno de nosotros.