

HABILIDADES COMERCIALES



OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los participantes algunas herramientas son la técnica SPIN y los DIAGNÓSTICOS.

Todo los demás son sesiones informativas como el manejo del poder, como se calibra y el nivel de madurez.

Así podrán desarrollar, implementar nuevas estrategias para el alcance de los objetivos planteados por la organización.



¿QUE ES LA MADUREZ?

Plenitud



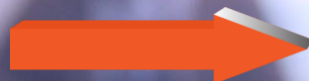
Proceso



Singularidad



Sociabilidad



Intencionalidad



Experiencia



3 ETAPAS

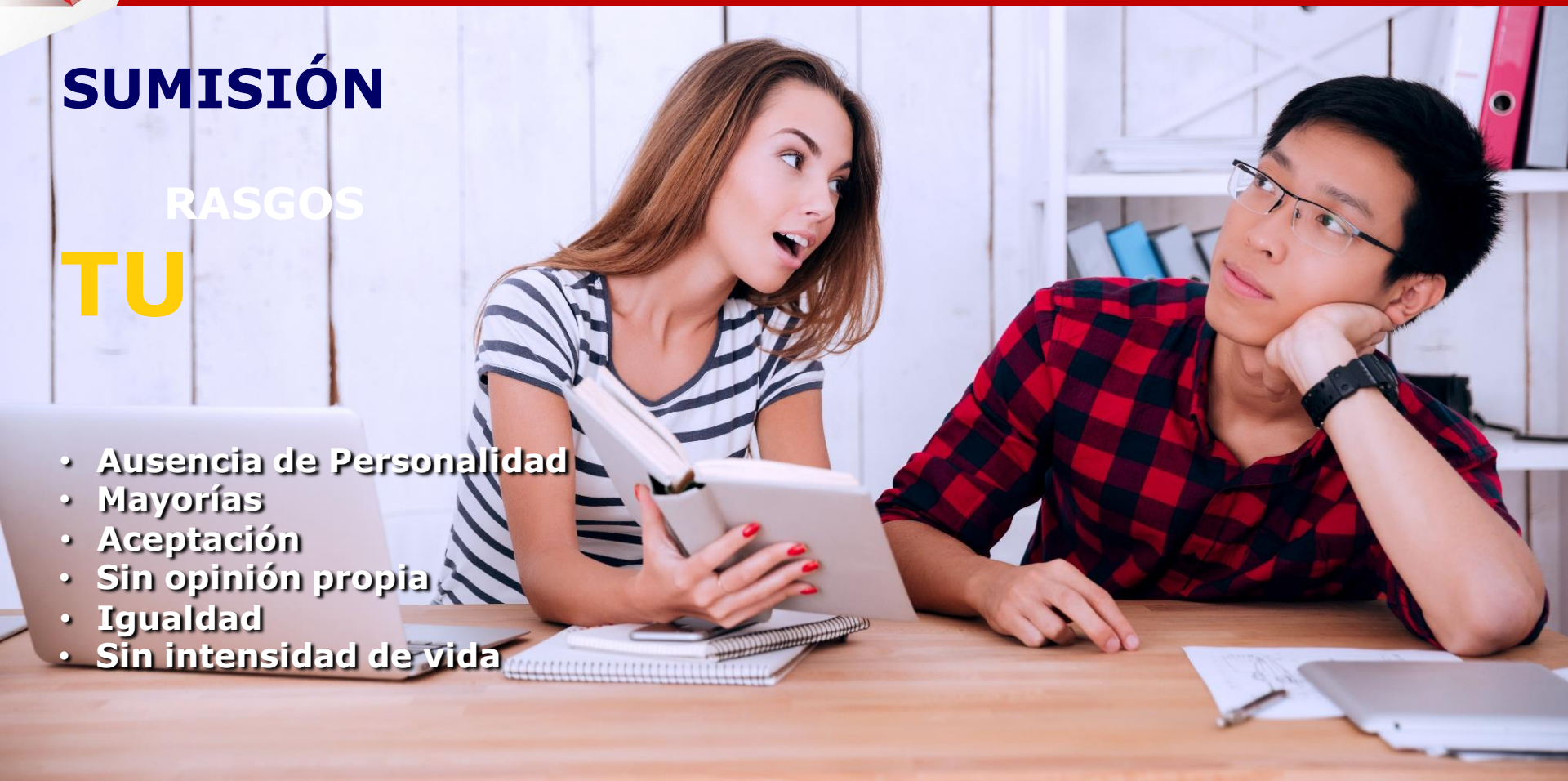
ETAPA 1

SUMISIÓN

RASGOS

TU

- Ausencia de Personalidad
- Mayorías
- Aceptación
- Sin opinión propia
- Igualdad
- Sin intensidad de vida





ETAPA 2

AUTONOMÍA

YO

- Singularidad
- Vive en 2 momentos
- Su vida
- Plan de vida
- Criterio propio
- Soledad
- Personalidad egoísta



ETAPA 3

TRASCENDENCIA

NOSOTROS

- Persona social por indigencia
- Persona social por excelencia
- Competencias sociales
- Gestión – Negociación
- Ir mas allá...
- Líder
- Dejar Huella





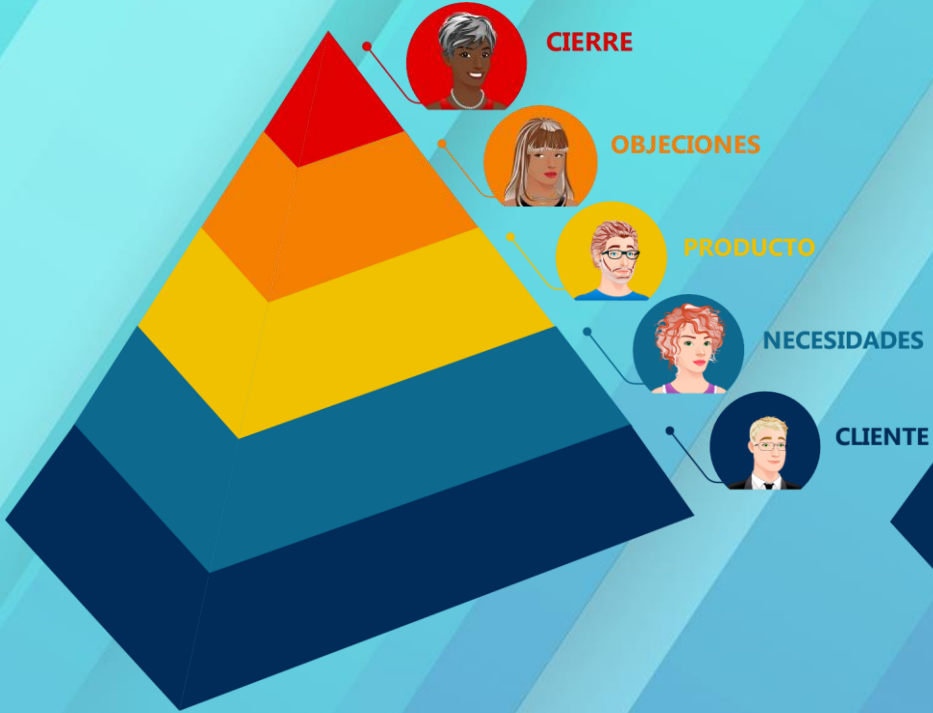
VENTAS CONSULTIVA



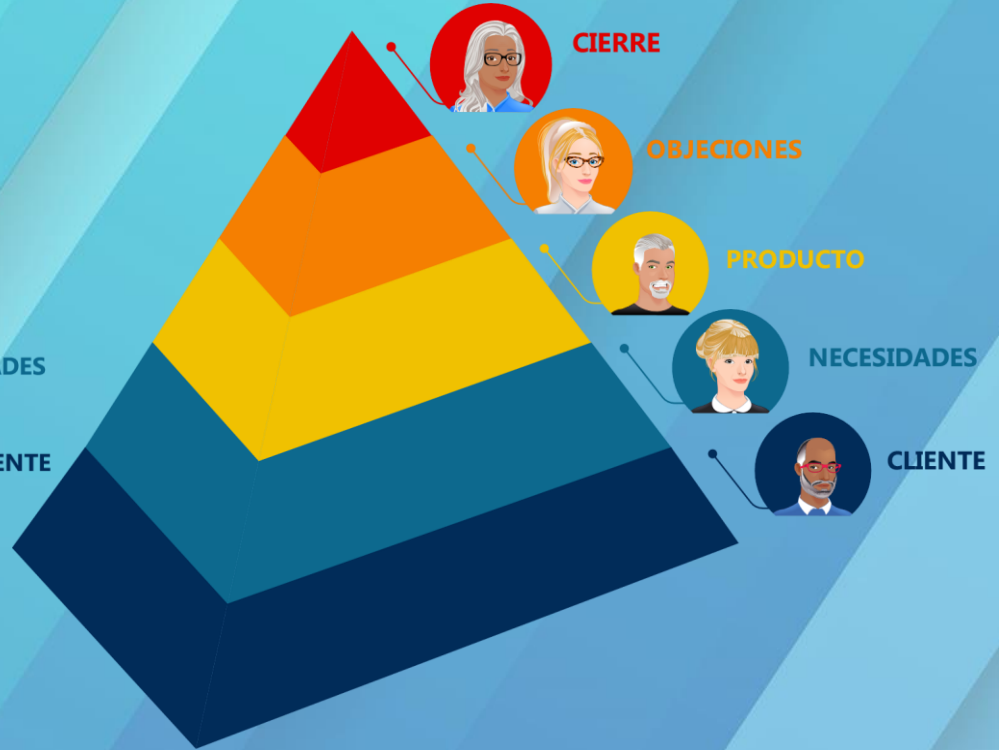
“Generando Negocios de Alto Rendimiento”

MANEJO DEL TIEMPO

EGOCÉNTRICO



ALOCÉNTRICO



OPTIMIZAR ESTRATEGIAS

CLIENTE

Persona con una necesidad que no puede satisfacer por si mismo



OPTIMIZAR ESTRATEGIAS



3 Condiciones

- Necesidad
- Poder Adquisitivo
- Poder de Decisión



TRIANGULO DE VENTA CONSULTIVA



OBJETIVO

- Beneficios
- Resultados esperados