PORTFOLIO
2024

ACHIEVER

SALES TRAINING AND CONSULTING

PORTFOLIO 2024

A continuación describimos los principales programas formativos de Achiever.

PROCESO COMERCIAL

- Estrategia comercial
- Marca personal en LinkedIn (Social Selling)
- Venta consultiva
- Gestión de objeciones /Negociación y cierre

NEUROVENTAS Y MINDSET CHANGE

- Neuroventa y estilos relacionales
- Proactividad Comercial
- Mindset change desde la neurociencia

SOFT SKILLS

- Gestión del tiempo
- Productividad y gestión del estrés
- Comunicación y persuasión en ventas
- Gestión de equipos y liderazgo
- Liderazgo de Sistemas complejos

PROCESO COMERCIAL

Estrategia comercial

Marca personal en LinkedIn (Social Selling)

Venta consultiva

Gestión de objeciones/ Negociación y cierre

ACHIEVER
sales training and consulting

ESTRATEGIA COMERCIAL

8 horas

OBJETIVOS

Que el equipo sepa diseñar acciones para llegar a sus objetivos comerciales.

Que el equipo sepa trabajar con KPIs comerciales, sepa medirlos, los integre en su día a día y le ayuden en su toma de decisiones.

BENEFICIOS

Llegar lo antes posible a objetivos, sabiendo qué quieres conseguir y cómo.

Tener claras las opciones que te pueden llevar antes a conseguir tus objetivos.

Claves de la estrategia comercial:

- Definir la empresa ideal
- Definir el buyer persona ideal
- Definir los mercados prioritarios
- ¿Cuál es mi ventaja competitiva?
- ¿Cómo voy a llegar a mis clientes?

Midamos el éxito: Objetivos y KPIs

Definir un plan de acción comercial:

- Qué
- Cuándo
- Cómo

Revisión del plan de acción:

- ¿Qué ocurre si no cumplo los objetivos?
- Proceso de mejora continua

Plan de acción 30-60-90

ACHIEVER
sales training and consulting

SOCIAL SELLING O CÓMO VENDER CON LINKEDIN

14 horas

OBJETIVOS

- Crear tu propio sistema de prospección
- Incrementar drásticamente el número de leads/reuniones

BENEFICIOS

- Minimizar el tiempo dedicado a la prospección comercial.
- Tener un flujo constante de reuniones con leads de calidad

Módulo 1 - Claves para prospectar con éxito con LinkedIn.

Módulo 2 - Propuesta de valor y definición de cliente target.

Módulo 3 - Definir un perfil vendedor atractivo.

Módulo 4 - Prospección con LinkedIn paso a paso.

Módulo 5 - Creación de bases de datos cualificadas

Módulo 6 - Seguimiento de la prospección: KPI's y cuadro de mando.

VENTA CONSULTIVA

8 horas

OBJETIVOS

- Aprender a detectar las necesidades del cliente y transformarlas en una solución
- Aprender a posicionarte como un experto para el cliente y que confíe en ti
- Aprender la metodología SPIN/BANT de venta consultiva

BENEFICIOS

- Posicionarte con los clientes como un apoyo indispensable, capaz de entender sus necesidades.
- Aportar valor en cada interacción con cliente, diferenciándote de la competencia.

- Cómo identificar las necesidades del cliente
- Cómo hacer que el cliente verbalice sus áreas de insatisfacción para las que necesita una solución
- Cómo hacer que el cliente visualice un resultado mejor
- Metodología SPIN y BANT de preguntas
- Cómo transformar la necesidad en una solución
- Cómo comunicar los beneficios de nuestra solución

ACHIEVER
sales training and consulting

GESTIÓN DE OBJECIONES, NEGOCIACIÓN Y CIERRE

12 horas

OBJETIVOS

- Liderar el proceso de venta hasta el cierre
- Sentirse cómodo en la fase final del proceso de venta

BENEFICIOS

- El comercial se sentirá con más confianza delante del cliente.
- Logrará incrementar ventas y tener un mayor ratio de closed-won

Gestión de objeciones:

-Cómo diferenciar y superar las objeciones típicas y las objeciones complejas.

-Cómo crear un repositorio de respuestas que te ayuden en cualquier situación.

-Cómo abordar la objeción del precio para enfocarnos en la venta por valor.

Negociación:

-Negociación según el estilo de Harvard

-Estilos de negociación de tu interlocutor y tuyo

-Cómo definir una estrategia de negociación.

-Proceso de negociación.

Cierre:

-Cómo llegar a un acuerdo

-Formalización del acuerdo

ACHIEVER

NEUROVENTAS Y MINDSET CHANGE

- Neuroventa y estilos relacionales
- Proactividad Comercial
- Mindset change desde la neurociencia

ACHIEVER
sales training and consulting

NEUROVENTAS Y ESTILOS RELACIONALES

16 horas

OBJETIVOS

- Comprender y aprovechar el funcionamiento del cerebro humano en el proceso de toma de decisiones de compra para liderar el proceso de venta.
- Entender cómo relacionarte mejor con el comprador para aumentar las posibilidades de venta.

BENEFICIOS

- Mejor conocimiento del cliente
- Mayor persuasión y fidelización
- Mejor personalización de la oferta
- Incremento en ventas

El cerebro y la venta: cómo funciona nuestro cerebro y cómo tomamos decisiones de compra.

Mapa de empatía: Cómo comprender al cliente y qué le mueve a tomar la decisión de compra.

Fases de la venta-Pirámide invertida: Cómo dedicar más tiempo a entender al cliente aumenta las ventas.

Modelo Bridge y estilos relacionales:
- Estilos relacionales (agua, aire, fuego, tierra)
- Cómo identificar a cada estilo
- Qué necesita cada estilo
- Qué acerca y qué aleja a cada estilo
- Qué motiva y desmotiva a cada estilo
- Persuasión para cada estilo

Técnicas de venta con neuroventa aplicada: Cómo mejorar tu proceso de venta actual combinando las técnicas y los procesos de venta con la neuroventa

PROACTIVIDAD COMERCIAL

8 horas

OBJETIVOS

- Desarrollar una mentalidad enfocada a la venta
- Que cada miembro de nuestro equipo desarrolle una actitud proactiva
- Crear hábitos sostenidos en el tiempo que comporten una actitud positiva de venta

BENEFICIOS

- Levantarte cada día con más ánimo y motivación.
- Conocerte un poco más a ti mismo y aprovechar tus propios recursos personales.
- Entender a los demás y a sus necesidades para enfocar mejor los procesos de venta.

Cómo mantener una actitud comercial positiva y adecuada para la negociación y la venta. La automotivación como la base anímica imprescindible. Planificación y proactividad como herramientas imprescindibles del comercial.

- **Diferencias entre los distintos perfiles de vendedor**
- **Cómo adquirir una visión positiva del rol de venta**
- **Motivación y automotivación**
- **Empatía y asertividad**
- **Capacidad de planificación**
- **Proactividad**
- **Liderazgo del proceso de venta**

MINDSET CHANGE DESDE LA NEUROCIENCIA

8 horas

OBJETIVOS

Entender y profundizar en el funcionamiento de nuestra mente, para usarlo a nuestro favor.

Desarrollar una mentalidad capaz de generar éxito en cualquier situación que aparezca.

BENEFICIOS

Utilizar las estrategias de la neurociencia para vender más.

Trabajar más cómodamente en la incertidumbre.

Aumentar la confianza en ti mismo.

· Los secretos de la mente, cómo ganar confianza usando la neurociencia.

· Mentalidad estratégica vs mentalidad de carencia.

. Vender desde el miedo vs vender desde la confianza.

· Trabajo de creencias limitantes, internas y con clientes.

· La estrategia del enfoque: poner los esfuerzos en lo más rentable.

ACHIEVER
sales training and consulting

SOFT SKILLS

- Gestión del tiempo
- Productividad y Gestión del estrés
- Comunicación y persuasión en ventas
- Gestión de equipos y liderazgo
- Liderazgo de Sistemas complejos

ACHIEVER
sales training and consulting

GESTIÓN DEL TIEMPO

10 horas

OBJETIVOS

Sensibilizar a los vendedores de la importancia de organizarse y de tener una mentalidad enfocada en hacer más con menos.

Proporcionarles una metodología probada con herramientas prácticas para permitirles organizarse de forma fácil.

BENEFICIOS

Llevar tu día a día a un siguiente nivel, que te aportará calma, control y productividad nunca antes experimentados.

Trabajar con mayor fluidez, confianza y resultados.

- Punto de partida: ¿Dónde aporto realmente valor y a qué debería dedicar mi tiempo?
- Matriz de urgencia - importancia
- ¿Cómo priorizar?
- ¿Cómo evitar ladrones del tiempo?
- ¿Cómo planificar?
- ¿Cómo pedir ayuda?
- ¿Qué y cómo delegar?
- Cómo poner límites y decir no.
- Diseñar tu día ideal ultraproductivo
- Plan de acción 30-60-90

ACHIEVER
sales training and consulting

PRODUCTIVIDAD Y GESTIÓN DEL ESTRÉS

24 horas

OBJETIVOS

- Mejorar la eficacia personal y la productividad
- Aprender a manejar el estrés

BENEFICIOS

- Claridad mental
- Mejor capacidad de conectar con los demás
- Mayor atención y concentración
- Más creatividad

Gracias a nuestro partnership con el Instituto **esMindfulness**, realizamos un programa de 8 semanas (24 horas) de gestión del estrés para los equipos comerciales.

Nuestra orientación es mejorar la eficacia personal, las relaciones interpersonales y el bienestar de forma simultánea, mediante un entrenamiento que facilite la auto-conciencia o la plena conciencia Plena.

Los entrenamientos propuestos están basados en la ciencia, incluyen Mindfulness y otras técnicas que desarrollan circuitos neuroplásticos. Por ello fomentamos hacerlo con una dedicación constante, para que los/as participantes puedan desarrollar una aplicación gradual de las técnicas en su vida cotidiana.

Nuestros programas cuentan con un plan de trabajo entre sesiones que está apoyado por distintos recursos como audios, prácticas de reflexión, atención y contemplación, además de lecturas y otros recursos.

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN EN VENTAS

10 horas

OBJETIVOS

- Aprender a persuadir, informar y convencer a los posibles clientes sobre nuestros productos.
- Aprender a influir en la decisión de compra de los clientes potenciales.

BENEFICIOS

- Generar más interés en los clientes
- Superar objeciones y eliminar barreras con argumentos sólidos
- Cerrar más ventas

Comunicación eficaz: comunicación verbal y no verbal, la importancia del lenguaje, de la imagen y de la actitud positiva.

Escucha activa, empatía y asertividad: Los 3 pilares de la comunicación.

Storytelling: Las historias como herramienta para captar la atención del cliente. Técnicas eficaces de storytelling.

Gestión de objeciones: Cómo abordar y resolver cualquier duda, preocupación u objeción y eliminar barreras para la decisión de compra.

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS PRODUCTIVOS

20 horas

OBJETIVOS

Fomentar el cambio entendiendo la implicación que significa asumir el papel de líder en una organización.

Desarrollar y mejorar las capacidades de gestión de los líderes para aumentar la eficiencia y la eficacia de sus equipos.

BENEFICIOS

Conocer a tu equipo y qué tipo de liderazgo se debe ejercer para tener un equipo comprometido.

Gestionar conflictos y resolverlos beneficiosamente para todos.

Dar feedback para fomentar el crecimiento del equipo

Liderazgo situacional.
- -Tipos de líderes
- -Tipos de equipos

Responsabilidad del lider sobre la gestión del equipo.
- -Comunicación
- -Empatía
- -Escucha Activa
- -Motivación

Estilo relacionales y comportamientos.
- -Características de los estilos
- -Qué necesita cada estilo
- -Qué motiva y qué desmotiva a cada estilo

Gestión del conflicto
- -Actuación
- -Habilidades Clave en la gestión de conflictos
- -Método Harvard de negociación
- -Dinámica Gestión del conflicto

Feedback
- -Cómo dar Feedback
- -Feedback Evaluativo Positivo
- -Feedback Evaluativo de Mejora
- -Dinámica Feedback

LIDERAZGO DE SISTEMAS COMPLEJOS

40 horas

OBJETIVOS

Aprender métodos y metodologías del **Human Systems Dynamics Institute americano** para desarrollar capacidad adaptativa y liderar en complejidad.

Encontrar maneras de lidiar con la incertidumbre y aumentar tu resiliencia.

Afrontar la complejidad desde una perspectiva y actitud diferente y más productiva

BENEFICIOS

Mejor toma de decisiones: elegirás la acción más apropiada para transformar la turbulencia e incertidumbre en posibilidades y oportunidades.

En colaboración con el **Human Systems Dynamics Institute**, hemos diseñado una serie de Labs para ayudarte a liderar, a gestionar problemas y a prosperar en un futuro incierto:

Lab 1: Liderando en complejidad

-El nuevo paradigma de liderazgo
-Las competencias del líder
-Las condiciones para la generación de resiliencia

Lab 2: Liderar desde la incertidumbre

-La naturaleza de los sistemas complejos adaptativos
-La identificación de patrones
-Las condiciones que configuran los patrones para poder influir en ellos.

Lab 3: Liderar el cambio complejo

-Tipos de cambio y cómo abordarlos
-Alineamiento entre el propósito y el objetivo
-El conocimiento del entorno para saber qué se espera del líder.

LAB 4 – Liderar desde el diálogo constructivo

-Identificar y comprender los dilemas a los que nos enfrentamos
-Tomar perspectiva y entender las distintas realidades
-Explorar las posibilidades de acción para poder tomar la decisión más adecuada

LAB 5 – Liderar una comunidad desde el compromiso generativo

-Explorar las condiciones necesarias para trabajar en aras del propósito común
-Crear el entorno para que haya compromiso generativo
-Definir las normas de la cultura deseada

PORTFOLIO 2024

ACHIEVER

SALES TRAINING AND CONSULTING