

ARQUITECTURA COMERCIAL INTELIGENTE

Diseño, Selección y Entrenamiento Integrado

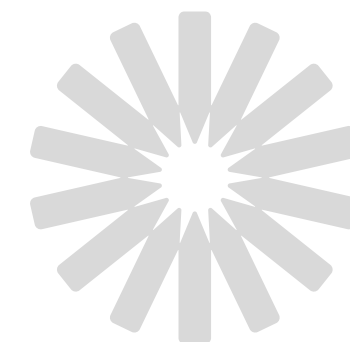


PERFIL DEL VENDEDOR



El perfil del vendedor se define por el **conjunto de rasgos y cualidades elementales** que el vendedor debe tener para lograr **óptimos resultados en sus ventas**. Para lograr resultados, el vendedor debe poseer un conjunto de cualidades que vistos desde una perspectiva integral se dividen en tres grandes grupos:

1. Actitudes
2. Habilidades
3. Conocimientos



MANUAL DE FUNCIONES

El Manual Específico de Funciones y de Competencias Laborales es una herramienta de gestión de talento humano que permite **establecer las funciones y competencias laborales de los empleos** que conforman la organización.

DICCIONARIO DE COMPETENCIAS

El diccionario de competencias es un documento formal que detalla **las principales competencias requeridas para cada puesto**, permitiendo identificar, evaluar y desarrollar el talento de sus empleados, así como también reclutar a nuevos candidatos.



SELECCIÓN ESTRATÉGICA: EVALUACIÓN, ENTREVISTA Y ASSESSMENT CENTER



EVALUACIÓN WINGFINDER

Wingfinder te ofrece información de las fortalezas individuales en relación con cuatro áreas fundamentales del éxito profesional. CONEXIONES, CREATIVIDAD, DETERMINACIÓN, PENSAMIENTO



ENTREVISTA EN BASE A COMPETENCIAS

Es un tipo de entrevista de selección que se enfoca en evaluar las habilidades, comportamientos y experiencias previas de un candidato para que el reclutador compruebe si posee las competencias necesarias para un puesto de trabajo.



ASSESSMENT CENTER

Cada participante es observado por evaluadores durante la realización de los distintos ejercicios interactivos, resolución de casos o tareas reales y simulaciones.

NOTA: No incluye anuncios pagados para solicitar el cargo de vendedor



COACHING COMERCIAL

Entrenamiento comercial

El **coaching comercial** es la técnica que pone al servicio del área de ventas de las empresas un **modelo concreto de entrenamiento**; utilizando diferentes herramientas de **expansión de talento comercial**, nuevos recursos **neuro lingüísticos** para la influencia, negociación y cierre, **matrices de diagnóstico y seguimiento** para que las organizaciones estén en constante actualización y estén a la par de los nuevos hábitos de sus clientes.

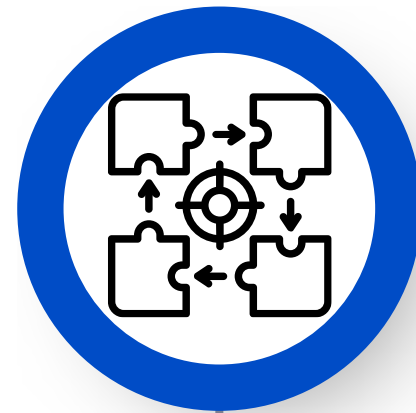


AVANCE DE LAS SESIONES | 5 SESIONES DE COACHING

MODALIDAD | HÍBRIDA (PRESENCIAL Y ONLINE)

MENTALIDAD COMERCIAL ESTRATÉGICA

Definir el rol del vendedor como asesor estratégico que aporta valor al cliente



MANEJO DE OBJECIONES

Transformar las objeciones en oportunidades de conexión y cierre.



CLÍNICA DE VENTAS

Aplicar técnicas clave, recibir retroalimentación y potenciar la autoconfianza.

SESIÓN 1

SESIÓN 2

SESIÓN 3

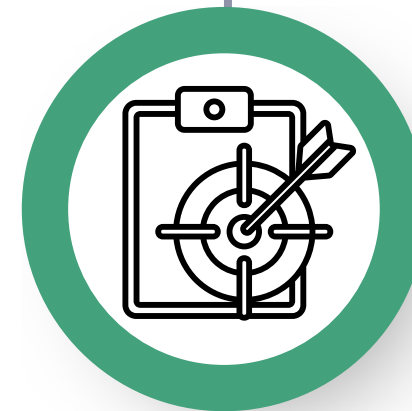
SESIÓN 4

SESIÓN 5



DOMINIO DEL PROCESO DE VENTAS

Dominar cada etapa del proceso comercial con enfoque consultivo y emocionalmente inteligente.



CIERRE DE VENTAS EFECTIVO

Aprender a cerrar con seguridad, empatía y sentido de propósito.

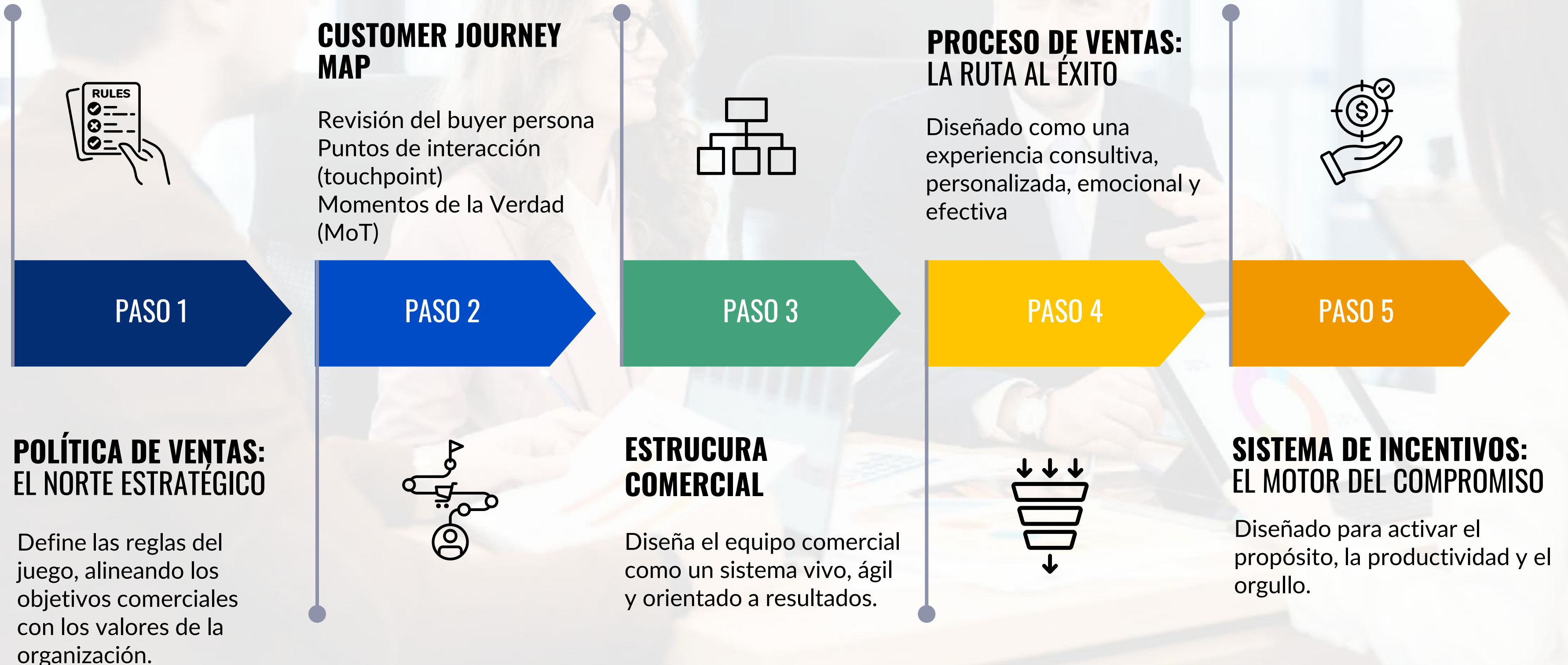


CONSULTORÍA COMERCIAL

Esta etapa de consultoría está diseñada para transformar la gestión de ventas desde la raíz, integrando política comercial, estructura organizativa, procesos efectivos, sistemas de incentivos motivadores y acompañamiento consultivo.



MARCO INTEGRAL DE CONSULTORÍA COMERCIAL





CONTACTO

➤ +593 97 910 5074

➤ Miguel@coachingecuador.com