



INSTITUTO DE VENTAS Y NEGOCIOS

Formación de Líderes de Alto
Rendimiento en Ventas

PRESENTACIÓN

Líderes de Alto Rendimiento en Ventas

La metodología de Líderes de Alto Rendimiento en Ventas (LAR) consiste en una formación 100% práctica con el objetivo principal de ampliar los recursos mentales y emocionales de los vendedores y aplicables desde el primer día, donde el participante verá reflejado el resultado de forma inmediata.

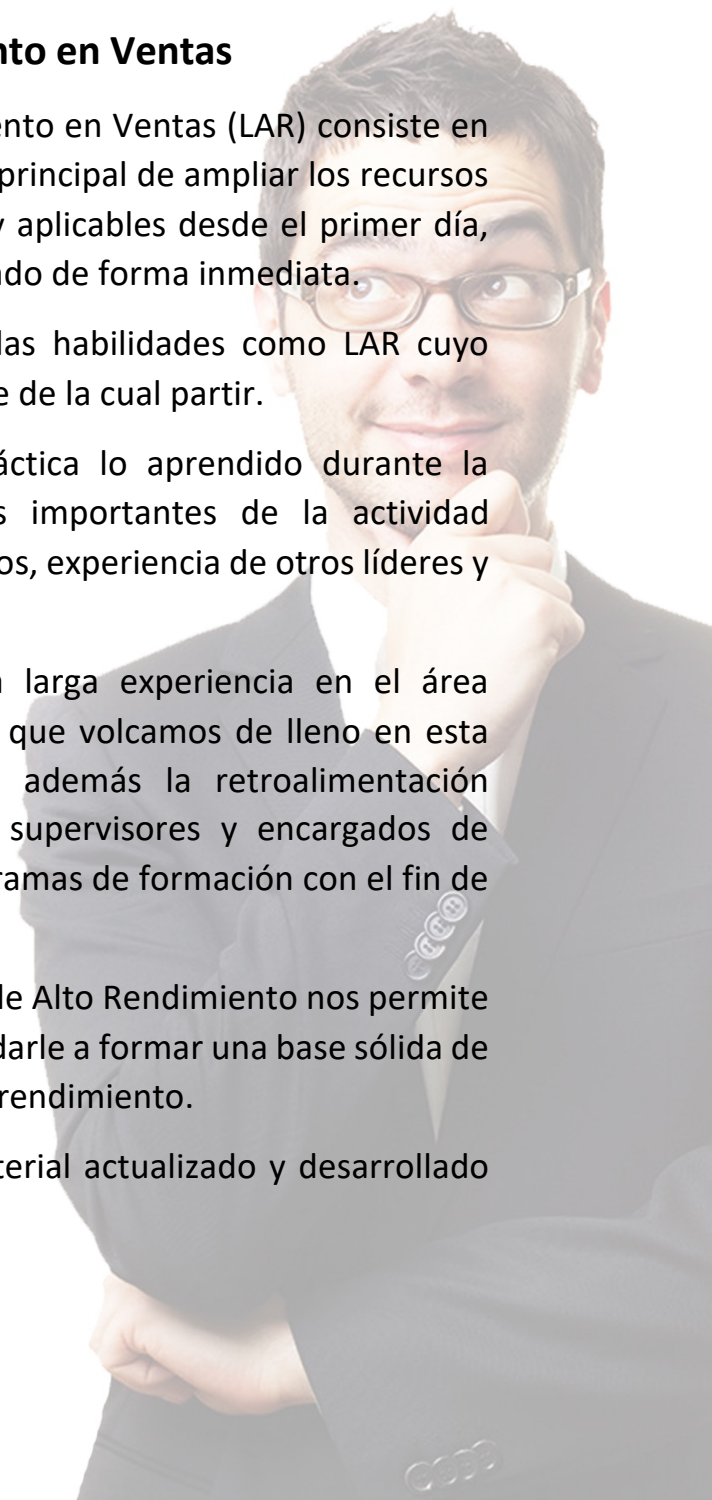
La formación incluye el diagnóstico de las habilidades como LAR cuyo objetivo es que el participante tenga una base de la cual partir.

Durante el taller, el LAR pondrá en práctica lo aprendido durante la formación y dominará los conceptos más importantes de la actividad comercial por medio de videos, audios, cuentos, experiencia de otros líderes y simulaciones.

Esta actividad está avalada por nuestra larga experiencia en el área comercial y formación de líderes en ventas, que volcamos de lleno en esta actividad práctica e interactiva. Sumamos además la retroalimentación obtenida por los gerentes, coordinadores, supervisores y encargados de ventas que han participado en nuestros programas de formación con el fin de mejorar en cada sesión.

Este programa de formación para Líderes de Alto Rendimiento nos permite estar más cerca de nuestros clientes y de ayudarlo a formar una base sólida de habilidades para generar vendedores de alto rendimiento.

Todas nuestras formaciones contiene material actualizado y desarrollado especialmente para el área comercial.



CONTACTO

9999-69-99-33 9992-17-34-68
VENTAS@IVEN.COM.MX

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO

WWW.IVEN.COM.MX



INSTITUTO DE VENTAS Y NEGOCIOS

NUESTRA PROMESA

1. Integrar nuevas posibilidades y formas de gestionar a los vendedores desde un sentido de co-creación de promesas entre el líder y sus colaboradores.
2. Generar estados de ánimo orientados al rendimiento.
3. Desarrollar mayor confianza y seguridad al momento de ampliar los recursos mentales y emocionales de tus vendedores.
4. Aprender a preparar mental y emocionalmente a tus vendedores.
5. Descubrir tus habilidades como LAR, fortalezas y áreas de oportunidad que te ayuden definir un crecimiento escalable para tus vendedores
6. Como comunicarse adecuadamente con los vendedores.

¿QUÉ INCLUYE EL PROGRAMA?

1. 21 horas de formación de Líderes de alto rendimiento.
2. 1 hora de coaching - mentoring individual posterior al curso para resolver cualquier inquietud del participante.
3. Manual de trabajo y listado de lecturas recomendadas.
4. Constancia de participación.
5. Whatsapp abierto para el seguimiento de tu crecimiento.
6. Diagnostico inicial.

CONTACTO

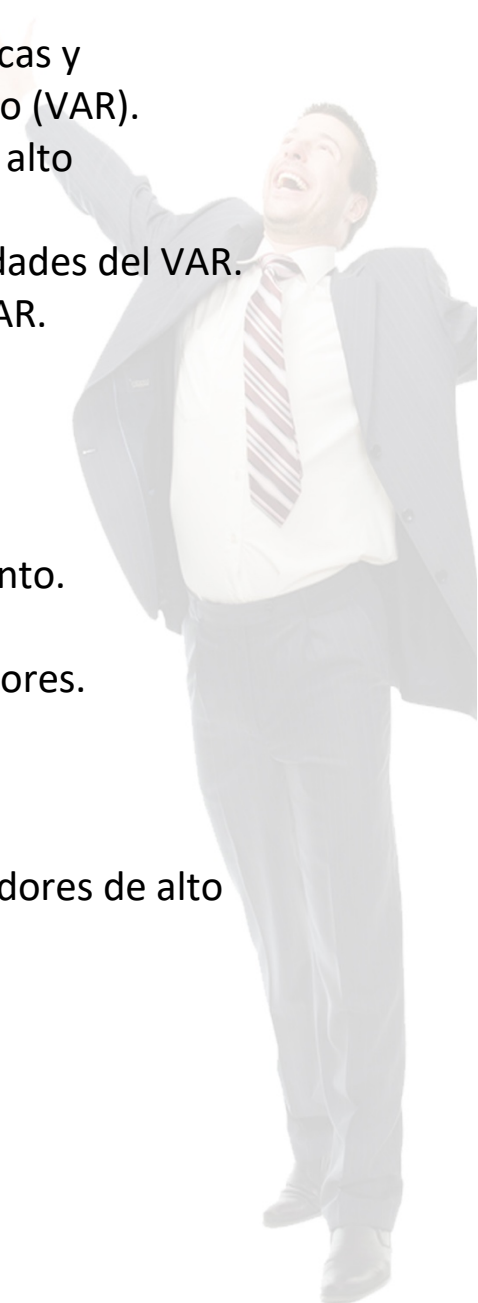
9999-69-99-33 9992-17-34-68
VENTAS@IVEN.COM.MX

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO

¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

En este programa de formación trabajaremos en 18 puntos que abarcan las 21 horas de trabajo.

1. Cultura de rendimiento vs cultura del resultado.
2. Desarrollo de habilidades y competencias (técnicas y mentales) de los vendedores de alto rendimiento (VAR).
3. Planificación de las habilidades del vendedor de alto rendimiento (VAR)
4. Evaluación conductual y desarrollo de las habilidades del VAR.
5. Los cuatro ejes de la regulación emocional de VAR.
6. La comunicación generacional del VAR.
7. Gestión de la diversidad generacional del VAR.
8. El rol del líder de alto rendimiento.
9. Las habilidades del líder de alto rendimiento.
10. Las dimensiones del liderazgo de alto rendimiento.
11. Métodos de Feedback.
12. Programa de reuniones del LAR con los vendedores.
13. La regulación emocional del LAR.
14. Fortaleza mental de los VAR.
15. Dimensiones del desarrollo del VAR.
16. Componentes de la fortaleza mental del vendedores de alto rendimiento (VAR).
17. Desarrollo actitudinal de los VAR.
18. Lecturas recomendadas.



CONTACTO

9999-69-99-33 9992-17-34-68
VENTAS@IVEN.COM.MX

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO

PROPUESTA

Contacto:

Empresa:

Tipo de Servicio: Formación de Líderes de Alto Rendimiento en Ventas

Valor del programa	\$5,000 p/p
--------------------	-------------

Más IVA

Fecha	7, 8 y 9 de noviembre
Horario	9:00 a 19:00 horas 9:00 a 14:00 horas

ATENTAMENTE

INSTITUTO DE VENTAS Y NEGOCIOS

Mtro. Aldo Malpica

direccion@iven.com.mx

CONTACTO

9999-69-99-33 9992-17-34-68
VENTAS@IVEN.COM.MX

MÉRIDA, YUCATÁN, MÉXICO

WWW.IVEN.COM.MX



INSTITUTO DE VENTAS Y NEGOCIOS



INSTITUTO DE VENTAS Y NEGOCIOS

SOLUCIONES INTEGRALES
A PROBLEMAS COMERCIALES