

*Todas las Profesiones  
tienen su Escuela.*

*Ahora los vendedores  
también...*



escuela de  
vendedores



**Todos los días necesitamos vender.** A veces se trata de una idea, otras, de una máquina de termo-fluidos micro-celulares. El tema es que cada día es más difícil captar la atención, comunicar de una manera efectiva y lograr que la persona que nos interesa compre lo que le ofrecemos.



Por ello, queremos llevar a todo el que quiera profesionalizar su labor de ventas, las herramientas que hasta ahora sólo estaban accesibles a las **mejores empresas a nivel mundial.**



Mediante este programa formativo, el participante podrá obtener una visión única de todo el proceso de Ventas, recursos formativos y de desarrollo personal, así como un diagnóstico científico de su estilo de ventas. **¿El Resultado? Éxito en Ventas.**

## Objetivo:

Al finalizar el programa, cada participante será capaz de identificar su comportamiento según el Lenguaje Universal DISC, así como sus Motivadores, y qué estilo de vendedor es el más efectivo en cada una de las etapas de la venta.

## Dirigido a:

Personas que necesitan hacer de la venta una herramienta para su futuro.

- Estudiantes
- Vendedores
- Profesionales Independientes

## Metodología:

Es única e innovadora, integra un diagnóstico que evalúa de forma individual los talentos de cada participante obteniendo un plan profesional para alcanzar el éxito como vendedor.

**Duración:** 30 horas (10 Semanas)

**Inversión:** 490 € (Opción de Feedback Individual: 150 €)

**Lugar:** Fundeun / Universidad de Alicante

**Fecha de Inicio:** 17 de marzo 2017

**Fecha de Culminación:** 09 de junio 2017

**Horario:** todos los viernes de 16:30 a 19:30

## Programa y Contenidos:

### Día 1.

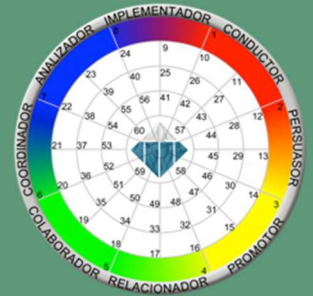
- ¿Qué es un vendedor y una venta exitosa?
- Fases de la Venta
- Introducción a la Evaluación Talent Insights versión Ventas

Duración: 3 horas

### Día 2.

- ¿Qué es el DISC?
  - Comportamientos Emocionales vs. Racionales
  - Comportamientos Extrovertidos vs. Introversos
  - 4 Estilos de Comportamiento
  - Características Identificables de cada Estilo
- Actividad Práctica

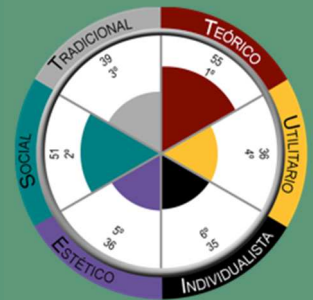
Duración: 3 horas



### Día 3.

- ¿Qué te apasiona y motiva en tu vida profesional?
  - Nivel 1 Motivadores
    - ¿Qué es un motivador?
    - ¿Para qué sirven los Motivadores?
    - ¿Cómo influyen los Motivadores en las Conductas?
- Actividad Práctica

Duración: 3 horas



### Día 4.

- ¿Cómo son los Vendedores de Éxito?
  - ¿Qué Perfiles tienen más éxito?
  - ¿Qué Motivadores tienen?
- Actividad Práctica
  - ¿Cuál es mi estilo de vendedor?
  - ¿Cuál es mi nivel de ajuste al vendedor de éxito?
  - ¿Qué productos o servicios venderé mejor?

Duración: 3 horas

### Día 5.

- Desarrollo de mis habilidades en la fase de Preparación.
  - ¿Cómo influye mi Estilo de Comportamiento y Motivadores en las fases de la Preparación?
- Actividad Práctica
  - ☑ Mis Puntos Fuertes
  - Mis Puntos Débiles
  - Mis Áreas de Mejora

Duración: 3 horas

### Día 6.

- Desarrollo de mis habilidades en el proceso de Identificación de Necesidades
  - Claves para identificar el interés, deseos específicos y necesidades detalladas.
- Actividad Práctica
  - ☐ Poder de la Pregunta
  - ☐ La Magia de la Escucha

Duración: 3 horas

---

### Día 7.

- Desarrollo de mis habilidades en el proceso de Argumentación y Persuasión.
  - La Argumentación para cumplir las necesidades implícitas o explícitas de los clientes.
- Actividad Práctica
  - Dime con quién hablas y te diré....

Duración: 3 horas

---

### Día 8.

- Desarrollo de mis habilidades en el proceso de Objeciones.
  - Conectar las objeciones con los Motivadores.
- Actividad Práctica
  - Adáptate y Vence

Duración: 3 horas

---

### Día 9.

- Desarrollo de mis habilidades en el proceso de ventas
  - El cierre ganar --- ganar
- Actividad Práctica
  - ☐ El impulso que necesita cada Estilo de Comportamiento para realizar un cierre exitoso

Duración: 3 horas

---

### Día 10.

- Plan de Acción hacia la Profesionalidad
- Actividad Práctica
- Entrega de Diplomas

Duración: 3 horas



**Juan Pablo Martínez Doñate** es Socio Director de Eneas Consultores y Director de Expansión en España de la multinacional TTI Success Insights International, líder mundial en la distribución de herramientas de evaluación del talento profesional.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en puestos de responsabilidad Directiva. Formador, conferenciante y consultor especializado en directivos, comerciales y personas claves de las empresas.

- Especialista en cohesión de equipos implicación y motivación en proyectos, gestión del cambio, desarrollo de líderes, transformación de comerciales en equipos de vendedores de alto rendimiento.
- Certificado como Analista Internacional en Comportamiento, Motivadores y Habilidades de la multinacional de la multinacional TTI Success Insights International. Levels: CPBA, CPVA Y TRIMETRIX.
- Coach Certificado por I.C.F (Federation International Coach).
- Coach Certificado en Wingwave por Cora Besser-Siegmund y Harry Siegmund del Instituto Besser-Siegmund de Hamburgo.
- Practitioner en P.N.L. (AEPNL, Asociación Española de Programación Neurolingüística).





**Xoan González Soto** es Coach, consultor y formador experto en marketing y estrategia comercial con más de 10 años de experiencia en diferentes sectores (retail, distribución, nuevas tecnologías e internet).

- Coach Certificado por Asesco (nº10574). Especialización en Coaching Ejecutivo y de Equipos. Formado en coaching con referentes mundiales: Robert Dilts, Frank Pucellik, Leonardo Wolk...). Asociación Española de Coaching.
- Practitioner Diplomado en Programación Neurolingüística. Certificado por la AEPNL. Asociación Española de Programación Neurolingüística.
- Analista Nacional Certificado en comportamiento, motivadores y capacidades de la multinacional TTI Success Insights International. Levels: CPBA, CPVA Y TRIMETRIX. Niveles CBA, CMA Y TRIMETRIX.
- Programa Superior en Dirección de Ventas (ESIC: Business & Marketing). ESIC Granada – EIG Escuela Internacional de Gerencia.
- Titulado Superior en Gestión Comercial y Marketing. ESLS Galicia.
- Lic. Economía -- Esp. Econ. Internacional. Universidad de Vigo.
- Master en Comunicación Digital y Marketing. UCJC – Universidad Camilo José Cela (finaliza junio 2016).



**Carmen Álvarez Martínez** es Responsable Comercial en Eneas Consultores desde 2014.

- 15 años de experiencia en el área comercial en diversas empresas.
- Analista Nacional Certificada en comportamiento y motivadores de la multinacional Target Training International. Niveles CBA, CMA Y TRIMETRIX. Abril 2015.
- Certificado de Profesionalidad GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS, Servef / Generalitat Valenciana. Mayo 2014.