

**equipo humano**

Soluciones innovadoras en gestión de personas



[www.equipo humano.com](http://www.equipo humano.com)

96 346 85 80

[info@equipo humano.com](mailto:info@equipo humano.com)



# ATRAER Y SORPRENDER, CONVERTIR Y APORTAR VALOR, FIDELIZAR Y RETENER.

Se trata de una formación experiencial intensiva de un día para desarrollar y aprender nuevas formas de vender tras el paso del COVID por nuestras vidas.

Los participantes podrán refinar su proceso de ventas, a través de identificar, analizar, aplicar y practicar, modelos, conceptos y herramientas basadas en la ciencia que explica **la toma de decisiones de los clientes** tras la experiencia pasada en la pandemia.

**La puesta en escena del servicio y/o producto, el mapa de experiencia del cliente, analizar el cliente pero como persona, diferentes vías de conexión con el cliente, etc.,** serán algunas de las herramientas puestas en práctica durante la BOOTCAMP.

Este proceso metodológico bootcamp consiste en que **los participantes aplican de inmediato los conceptos teóricos recibidos la semana anterior vía email**, concluyendo en ejercicios prácticos en la sesión presencial, a fin de estar en condiciones de adaptarse y evolucionar ante las nuevas oportunidades del mercado.

Este Bootcamp, permite generar reflexiones importantes en su forma de ejercer las ventas y su capacidad para el uso y aprovechamiento de las tecnologías de la información y la comunicación TIC's, para prospectar clientes.



## OBJETIVO GENERAL DE LA BOOTCAMP:

Al finalizar del Bootcamp, los participantes **habrán depurado y mejorado su proceso de ventas**, a través de identificar, analizar, aplicar y practicar, modelos y herramientas basadas en la ciencia que explica la toma de decisiones de los clientes.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Durante la formación intensiva, los participantes desarrollarán actividades experienciales que les permitirán:

1. Introducir la **metodología Lean** en su proceso de ventas.
2. Utilizar herramientas para aplicar la metodología Lean como el **Mapa de experiencia de cliente, la 9 Box-Grid, el clientómetro, mapas de empatía, etc.**
3. Realizar **entrevistas de ventas online** adaptadas a la nueva normalidad.
4. Desarrollar **puestas en escena de la venta** adaptadas a las nuevas necesidades de cliente.
5. Aplicar una nueva forma de **dirigir equipos comerciales** adaptada a los cambios del mercado.
6. Realizar una **planificación estratégica de las ventas** en este nuevo escenario en el que nos encontramos.



## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDA LA BOOTCAMP?

Directores/as comerciales, jefes de ventas y personas dedicadas al proceso de las ventas que busquen actualizar sus conocimientos e incorporar estrategias modernas, **para mejorar su efectividad, resultados y alcance.**

## ¿QUÉ VAS A CONSEGUIR?

Al finalizar el Bootcamp, el participante tendrá la capacidad de **diseñar y comunicar de forma estratégica, ofertas de valor para su cliente objetivo**, mejorando la efectividad de su prospección y ventas, a través del aprovechamiento y uso de plataformas digitales.

Asimismo, identificará y trazará un plan de acción, para mejorar sus habilidades blandas de **comunicación, empatía, liderazgo y cumplimiento de metas.**

## ENTREGABLES:

Al finalizar la formación intensiva, los participantes contarán con una **guía de ideas fuerza elaborada durante la sesión presencial**, que les permitirá aplicar todas las técnicas desarrolladas en su día a día.



## ¿CÓMO LO VAMOS A CONSEGUIR? METODOLOGÍAS:

Durante la formación experiencial intensiva vamos a desarrollar 2 metodologías que Equipo Humano ha perfeccionado tras **más de 20 años formando equipos comerciales.**

**Metodología flipped learning:** Antes de la formación analizamos, sintetizamos, visualizamos y reflexionamos diferentes conceptos relacionados con la formación para que en la jornada presencial aprendas a aplicarlo a tu puesto de trabajo.

**Metodología Learning By Doing:** El punto de partida es proponer actividades donde vivir una experiencia (sentir), percibir lo sucedido desde diferentes puntos (observar), analizar y aportar una visión profesional (reflexionar) para finalmente plantear propuestas con las que comprometerse (actuar).



## MAPA DE RUTA:

Unos días antes de la formación presencial recibirás vía mail una serie de **ejercicios que deberás de realizar, así como una serie de lecturas que te harán reflexionar.**

En la jornada presencial realizaremos diferentes actividades y los contenidos podemos dividirlos en 2 bloques:

### 1. EL NEGOCIO

- Nuevo escenario comercial: la necesidad de aplicar "Lean Comercial".
- Diseño de procedimientos comerciales y herramientas "Lean".
- El efecto WOW: procedimiento para conseguirlo.
- Mapa de experiencia de cliente.
- Mapa de empatía.
- "Clientómetro".
- Método 9 box grid para segmentación de clientes y asignación de recursos.
- La "nueva entrevista de ventas".
- Las reuniones NO presenciales.
- La venta online: puesta en escena de la venta. La venta como proyecto.

### 2. LAS PERSONAS

- Dirección Comercial el liderazgo en los nuevos tiempos.
- Funciones y competencias del nuevo responsable de ventas.
- La planificación de las ventas en el nuevo escenario.
- El nuevo comercial: Consultor.
- Acompañante en la construcción de la oferta y de la solución.



## FORMADORES DE LA BOOTCAMP:



### Jose Enrique García:

Estudié Psicología por la vocación que sentía por las personas, la cual aprendí observando el constante cambio en los mercados. Terminé los estudios universitarios y comencé a trabajar como técnico de selección en la Fundación Servicio Valenciano de Empleo, pero pronto la abandoné para emprender mi propio negocio.

Equipo Humano. 18 años formando a personas en metodología outdoor training, pues compaginaba la psicología con lo nuevo, lo diferente. Pronto me adentré en la Creatividad e Innovación y escribí mi primer libro "El Libro que quería cambiar el mundo. Creatividad para no creativos". Al mismo tiempo me llamaron para dar clase en la universidad como profesor asociado del departamento de psicología económica.

En el año 2010 y preocupado por el tema del empleo constituí Fundación Equipo Humano orientada a Proyectos Europeos y de empleabilidad, con oficinas en Galicia, Madrid y Comunidad Valenciana. Imparto formación en las áreas de liderazgo, inteligencia emocional, gestión del cambio, dirección de personas, neuromarketing, venta emocional, en instituciones y empresas como por ejemplo, UA (Universidad Alicante), UV (Universidad de Valencia), varias federaciones empresariales, Escuela de Empresarios EDEM, Universidad Católica, Universidad Florida, entre otros.



## FORMADORES DE LA BOOTCAMP:



### **Silvia Soto:**

Consultora con más de 15 años de experiencia en formación y desarrollo organizacional. Actualmente presta sus servicios como Responsable área formación en Equipo Humano, enfocándose en el diseño, gestión y ejecución de planes de formación a medida, que favorecen el desarrollo competencial de la empresa y las personas.

Es titulada en Psicología con Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Dirección y Gestión de la Calidad y Medioambiente y Psicología Clínica y de la Salud.

Con amplia experiencia impartiendo formación en todos los ámbitos de desarrollo personal y profesional de las personas dentro del ámbito empresarial.



## FORMADORES DE LA BOOTCAMP:



### Federico Segarra:

Licenciado en Psicología por Universidad de Valencia.

He desarrollado mi carrera profesional como Director de Recursos Humanos en empresas del sector cerámico, de distribución y de servicios de telecomunicaciones, lo que me ha permitido tener visiones diferentes a la hora de seleccionar los equipos comerciales y diseñar sus planes de formación y sus sistemas de objetivos y de retribución.

Desde 2005 trabajo como consultor, poniendo a disposición de mis clientes el know how adquirido durante la etapa anterior para gestionar durante estos años numerosos procesos de selección de talento, programas de formación a equipos comerciales diseñados a medida y programas de acompañamiento y coaching a directivos y comerciales de empresas de producción y de servicios, y actuaciones de consultoría, tales como diseño de planes comerciales, análisis de productividad de los equipos, mystery shopping, etc.

Ha participado como ponente en diversos encuentros y Masters de profesionales de Recursos Humanos.



## DATOS IMPORTANTES DE LA BOOTCAMP:

### FECHA:

Jueves 8 de octubre.

### FORMACIÓN ONLINE:

A través de la plataforma ZOOM

### HORA:

De 09:30 a 13:30 horas.

### PRECIO:

75€ por persona. IVA no incluido.

### PLAZAS DISPONIBLES:

15 plazas disponibles.

**equipo humano**

Soluciones innovadoras en gestión de personas



[www.equipo humano.com](http://www.equipo humano.com)

96 346 85 80

[info@equipo humano.com](mailto:info@equipo humano.com)