



## Módulos formativos de soporte a la venta B2B

### Productividad personal como base de la productividad profesional

Día 01 de julio de 2020

Hora de 09:30 a 13:30 horas

**Online a través de Zoom**

#### Descripción

Mejores prácticas para maximizar las 3 palancas de productividad que impactan en la efectividad de ventas:

- ✓ Gestión del tiempo
- ✓ Gestión de la energía
- ✓ Gestión de las prioridades

#### ¿Por qué es relevante?

- Sin una buena gestión del tiempo, de la energía y de las prioridades, es muy difícil compaginar las múltiples actividades que se requieren a un profesional en los sectores B2B modernos
- En EE. UU. se está reconociendo que uno de los principales retos de los profesionales y de los vendedores está siendo aumentar la capacidad de concentración y enfoque
- Muy adecuado a personal de ventas y/o directivos de otros departamentos

#### Herramientas necesarias para los participantes:

- Ordenador o tableta con tamaño de pantalla que permita la edición de texto en documentos de presentación.
- Programa de videoconferencia Zoom ([www.zoom.com](http://www.zoom.com)) instalado en el ordenador o tableta. De no ser posible, Zoom permite también un acceso a través de navegador web, aunque con menores funcionalidades. En ese caso, no ideal, hará falta utilizar el navegador Chrome y tener ya creada una cuenta de usuario en Zoom
- Cuenta personal o profesional con acceso a Google Drive, para la compartición y supervisión de ficheros de ejercicios. De no disponer de acceso al Drive, se buscarán vías alternativas para llevar a cabo los ejercicios.