

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

FB2B-4 Efectividad en momentos críticos

Fecha: 20/09/2022

Horario: de 9:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Contexto

- La vida de un técnico-comercial B2B está marcada por momentos crítico - reuniones y conversaciones clave con clientes, responsables y otros departamentos
- Dar lo mejor de sí mismo en esos momentos críticos - reuniones y conversaciones - tiene un impacto rápido e inmediato en los resultados e incluso en la calidad de vida del vendedor
- Y sin embargo, muchos llegamos a esos momentos sin estar al 100% de nuestro potencial en términos de estado anímico, capacidad intelectual y de atención, y como consecuencia acabamos obteniendo resultados inferiores al esperado y no correspondientes a nuestro nivel de preparación

Impacto buscado

- Asimilar el concepto de Nivel de Desempeño Óptimo (BAYB-Be At Your Best) desde el punto de vista del Brain Wellness.
- Identificar maneras prácticas de ser más productivo y acercarse al potencial máximo de desempeño.

Contenido alto nivel

- El Nivel de Desempeño Óptimo (BAYB-Be At Your Best)
- Elementos clave del BAYB
- Principios de BAYB
- Auto-diagnóstico
- Gestión de la energía
- Organización del trabajo diario acuerde a los principios
- Conclusiones y plan de acción individual

A quién va dirigido

- A vendedores y técnicos-comerciales B2B que necesiten mejorar su efectividad comercial en momentos críticos



FB2B-4 Efectividad en momentos críticos

Metodología

- Formación online en directo o presencial.
- Acceso a plataforma de formación de Ekselia
- Ejercicios individuales y de grupo con feedback en directo del profesor
- Plan de acción individual para cada participante para poner en práctica los conceptos tratados

Herramientas necesarias para los participantes:

Ordenador o tableta con tamaño de pantalla que permita videoconferencia (audio y vídeo).
La formación se realizará a través de Zoom.