



K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

Academia de Formación en Ventas

Diseñada por Cenit y su red global de expertos, con el fin de fortalecer la gestión de líderes y equipos, desarrollar habilidades y competencias comerciales, mejorar el desempeño y generar relaciones de largo plazo con clientes estratégicos.

cenit

Academia de Formación en Ventas

La *Academia de Formación en Ventas* de Cenit nace de la necesidad permanente de las áreas comerciales y de ventas de las organizaciones de actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades de sus líderes y equipos.

Su formato modular y flexible, compuesto por módulos de 16 horas en temas específicos y transversales, permite a las organizaciones escoger aquellos módulos en los cuales requieren reforzar y/o desarrollar sus competencias. A su vez, nuestra Academia ofrece conferencias magistrales con reconocidos expertos internacionales el fin de generar instancias de inspiración y reflexión con mejores prácticas y tendencias de clase mundial para enfrentar con éxito los futuros desafíos.

Objetivos específicos

- Desarrollar líderes y equipos de alto rendimiento, orientados al cumplimiento de los objetivos.
- Fortalecer las comunicaciones, el trabajo en equipo, las relaciones con clientes internos y externos, y el liderazgo.
- Asegurar el crecimiento rentable y orgánico de la organización.
- Generar cambios positivos y permanentes en la conducta de las personas mediante la gestión de hábitos.
- Aprender de la mano de un equipo de expertos con más de 20 años de experiencia en áreas comerciales y de ventas.

Dirigido a

- Directores y gerentes pertenecientes a las áreas comerciales, ventas y servicio al cliente.
- Supervisores, jefes, KAM y ejecutivos de ventas.
- Líderes responsables de equipos de venta.

Módulos específicos

Profundizan temáticas estratégicas y tácticas en gestión de ventas. Cada módulo tiene una duración de 16 horas y la malla curricular se define en base a las necesidades de formación y desarrollo de los profesionales y sus equipos. Capacidad máxima de 20 alumnos por módulo.

Medición y Evaluación del Desempeño en Ventas

Diseñar un modelo de gestión comercial con indicadores de desempeño y herramientas claves de gestión, entender la relación entre distintas formas de *targeting* (determinación de metas de ventas) y el desempeño y analizar un sistema de incentivo monetario variable asociado al logro de metas de ventas.

Dirigido a: Directores y gerentes de venta.

Segmentación y Propuestas de Valor B2B

Analizar el proceso de compra organizacional, identificando actores relevantes, roles, intereses, y fuentes de poder; identificar y entender las necesidades de clientes mediante el uso de las técnicas de *SPIN selling* y de *laddering*; proponer variables de segmentación B2B que permitan gestionar grupos de clientes de manera eficiente y efectiva; desarrollar propuestas de valor que sean relevantes, y comunicarlas de forma efectiva.

Dirigido a: Gerentes y jefes de venta, KAM, ejecutivos de venta y marketing en general

Gestión de Cuentas Clave

Seleccionar las cuentas estratégicas estableciendo criterios de atractivo, rentabilidad y posición competitiva en relación a clientes; analizar la forma de relacionarse con los clientes estratégicos; el rol del *key account manager* y la estructura organizacional de apoyo; implementar programas de KAM, estableciendo un mapa de influencia al interior de cada cliente clave.

Dirigido a Gerentes de venta, gerentes de marketing, gerentes de desarrollo de mercados, gerentes de cuentas clave.

Motivación de Equipos de Venta

Identificar aquellas habilidades que debemos reforzar o desarrollar para conectarnos con la motivación y el liderazgo del equipo y mejorar la capacidad de establecer relaciones de colaboración facilitando los procesos y asegurando el cumplimiento de las metas de la organización, favoreciendo la comunicación y la cohesión del equipo de trabajo en un ambiente de cambio.

Dirigido a directores, gerentes y jefes de venta.

Módulos específicos

Continuación

Liderazgo y Dirección de Equipos de Venta

Comprender los alcances, responsabilidades del líder jefatura en su rol de coach; liderar a otros a partir del propio comportamiento; desarrollar un modelo de entrenamiento en el puesto de trabajo; llevar a la práctica un modelo de coaching efectivo; desarrollar habilidades de comunicación eficaz durante el proceso de supervisión; generar la motivación necesaria en el equipo para lograr los objetivos clave de la organización.

Dirigido a Directores, gerentes y jefes de venta.

Código Sence: 12-37-9442-12

Retail Coaching©

Vendedores 100% responsables frente al cliente y a gusto con su trabajo; una cultura de excelencia y alineada con los objetivos de la organización; gerentes y supervisores de tienda que velan por el cumplimiento de estándares, con foco en los resultados, capaces de indicar sus ventas de la jornada, su ticket medio, su UPT y los objetivos para el día siguiente; profesionales comprometidos, capaces de revelar necesidades latentes y brindar experiencias de compra memorables.

Dirigido a gerentes, jefes y supervisores de tienda.

Módulos transversales

Diseñados para fortalecer las habilidades y competencias clave para fortalecer las comunicaciones, el trabajo en equipo, el liderazgo y las relaciones con clientes internos y externos. Cada módulo tiene una duración de 16 horas y la malla curricular se define en base a las necesidades de formación y áreas de fortalecimiento de los profesionales y sus equipos, para un máximo de 20 alumnos por cápsula, excepto Presentaciones Efectivas cuya capacidad es de 15 personas.

Negociación y Persuasión

Identificar y aplicar principios de persuasión a diferentes situaciones de vida y de negocios; reconocer el estilo personal de manejo de conflicto o negociación, y entender en qué situaciones puede ayudar o perjudicar un proceso de negociación; preparar una sesión de negociación en base a información relevante; incorporar una serie de elementos que ayudan a que la negociación sea exitosa.

Dirigido a Gerentes y jefes de venta, KAM, ejecutivos de venta y profesionales de marketing.

Planificación, Organización y Gestión del Tiempo

Identificar los obstáculos en la administración del tiempo y el manejo de las prioridades, revisando las prácticas actuales de cada uno de los asistentes con el objetivo de aplicar herramientas para administrar de tareas, actividades y el establecimiento de compromisos.

Dirigido a Profesionales que necesitan técnicas efectivas de planificación, organización y manejo del tiempo.

Comunicación y Gestión de Reclamos

Conocer los axiomas de la comunicación y comprender los requerimientos específicos de cada cliente con el fin de manejar situaciones críticas de quejas, reclamos y críticas como signo de insatisfacción, así como estrategias y conductas clave para la gestión de conflictos.

Dirigido a Gerentes, ejecutivos, líderes y profesionales que requieren fortalecer sus habilidades comunicacionales con clientes internos y externos.

Servicio al Cliente

Facilitar los procesos e instancias de relación con el cliente para ganar su aprobación explícita a través de una verdadera relación humana y adquirir herramientas conductuales clave para adaptarse al contexto en el que se produce la relación con éste.

Dirigido a Ejecutivos y profesionales de ventas que se encuentran en contacto permanente con clientes.

Módulos transversales

Continuación

Liderazgo Situacional

Identificar los niveles de madurez de cada colaborador en las diferentes áreas funcionales de la organización para ejercer acciones específicas de desarrollo en torno a cada nivel con el fin de potenciar el desempeño de los individuos y del equipo.

Dirigido a Ejecutivos, supervisores, jefes y profesionales responsables de equipos de trabajo y personas.

Código Sence: 12-37-9441-76

Presentaciones Efectivas

Realizar presentaciones que sean comprendidas, recordadas y que influyan en el pensamiento o comportamiento de las personas en todos los niveles de la organización con el fin de asegurar que los lineamientos de la cultura de prevención de riesgos permeen en todos los niveles de la organización.
el discurso.

Dirigido a Todos los profesionales que necesitan causar impacto ante distintas audiencias, potenciando el desarrollo de habilidades de organización de información y de comunicación efectiva.

Conferencias magistrales

Un día de inspiración y reflexión con prácticas y tendencias de clase mundial

Luis Huete

Clienting

Ganando la Cabeza y Corazón de los Clientes

Las empresas tienen el deber de hacer que su promesa de marca, la experiencia del cliente y los valores que conforman su cultura sean un todo coherente que se retroalimente de manera positiva. Esta conferencia tiene por objetivo impulsar las capacidades de gestión de mercados, canales, segmentos y clientes para mejorar la efectividad comercial de las organizaciones, e impulsar una estrategia que asegure un crecimiento orgánico rentable y de largo plazo.

Andrew Sobel

Power Questions: Relaciones y clientes para toda la vida

La realidad indica que la mayoría de las veces realizar la pregunta correcta es más importante que tener la respuesta correcta. Esto es especialmente cierto en las ventas y el desarrollo de clientes. Las preguntas que hacen pensar pueden aumentar la credibilidad, desarrollar relaciones de confianza, revelar los principales problemas y oportunidades de un cliente, enfocar las conversaciones en los temas más importantes, aprender de los demás y entender lo que les apasiona.

Neil Rackham

Spin Selling

¿Sabías que más de la mitad de las compañías *Fortune 500* capacitan a sus vendedores en base a modelos basados en la investigación de Neil Rackham?

El área de ventas está sufriendo cambios dramáticos: los avances tecnológicos y la competencia por ganar clientes están obligando a los gerentes de venta a repensar sus estrategias y dotar sus equipos de nuevas armas para mantener su ventaja competitiva en mercados cada vez más exigentes. Durante un día, Neil Rackham, el gurú número uno de ventas en el mundo, entregará las claves para que tu organización tome el próximo paso y sobresalga frente a sus competidores.

Jeff Thull

Mastering the Complex Sale

Un vendedor que ayuda al cliente a diagnosticar su problema, también ayudará a tomar una decisión racional e informada.

El 60% de las propuestas de ventas se pierden sin que el cliente haya tomado alguna decisión. Te invitamos a conocer los principales desafíos en ventas mediante estrategias de liderazgo comprobadas que llevarán a tu empresa más allá de la lógica y metodología tradicional, optimizando al máximo el potencial y desempeño de los equipos.

Por qué Cenit

- ✓ Más de una década entregando soluciones de consultoría, auditoría y entrenamiento.
- ✓ Contamos con la red de contactos de profesores, consultores, speakers, autores y expertos más grande de América Latina.
- ✓ Reconocidos por nuestros clientes como “referentes, aliados y expertos” según estudio de *Larraín y Asociados, 2013*.

Algunos de nuestros clientes en Latinoamérica

