



SOLUCIONES FORMATIVAS COMERCIALES

MODALIDAD PRESENCIAL



Tus necesidades **cambian**,
Nuestras **soluciones** también.

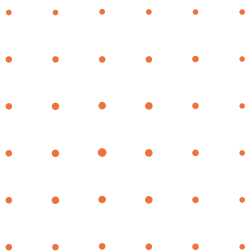
SOBRE IGC

SOMOS IMAN GLOBAL CONSULTING

IMAN Global Consulting, refleja nuestra concepción de cómo creemos que deben ser los programas de capacitación. Entendemos que hay que combinar muchos elementos para facilitar el aprendizaje, y que todos ellos deben situarse estratégicamente dosificados y distribuidos en una línea temporal.

Así, no solo ofrecemos formación y desarrollo, sino que ponemos a tu disposición acciones de consultoría estratégica de RRHH y comunicación interna o endomarketing.

Podemos usar herramientas de diagnóstico, de evaluación, de comunicación interna, además de las formativas en un mismo programa, siempre apoyándonos en las herramientas tecnológicas que nos permitan estar alineados con las nuevas tendencias de capacitación e learning.



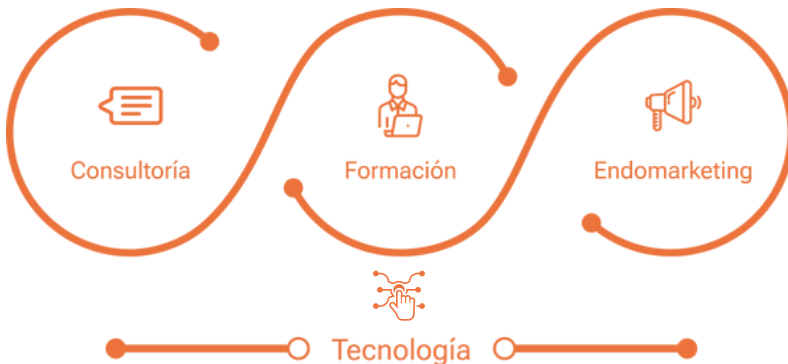
SOBRE IGC

TE OFRECEMOS SOLUCIONES GLOBALES

Trabajamos en 4 ejes de actuación



Con nuestro método



Para acompañarte en los procesos de capacitación y transformación de tu equipo.

METODOLOGÍA



Predisponemos al colectivo generando expectativas y conectándolos con la formación, antes de que arranque, para que el impacto y calaje de la misma sea mayor.



Capacitamos, informamos y sensibilizamos, a través de sesiones presenciales creativas y amenas, pre work, píldoras elearning y dinámicas experienciales.



Anclamos conocimientos. Trabajamos para que el colectivo lleve a comportamientos lo aprendido, diseñando planes de acción individuales y utilizando herramientas de seguimiento y análisis de la mejora continua.



Efecto memorable, en base a los objetivos y expectativas trabajamos durante todo el proceso combinando estímulos sensoriales que generen determinadas emociones. De esta forma, pasado un tiempo, el colectivo destinatario rememora lo aprendido asociándolo al objetivo que nos marcamos.



Duración: de 6 a 8 horas

*La duración podrá adaptarse en función de la necesidad del cliente.



Modalidad: Presencial / Aula Virtual



Herramientas de Formación



Herramientas de Consultoría



Herramientas de Endomarketing



Herramientas Tecnológicas

Beneficios para la compañía



Alinear valores y cultura empresarial.



Mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad.



Impactar positivamente en la motivación laboral y aumentar el compromiso de la plantilla.



Predisponer al cambio.



Optimizar procesos.



Mejorar la imagen de la compañía.



Favorecer el desarrollo y la retención del talento.



Reducir sesgos de desigualdad y construir una entidad inclusiva.

Beneficios personales



Alcanzar metas y marcar nuevos desafíos.



Actualizar y desarrollar nuevas habilidades profesionales.



Empoderar a la persona frente al puesto.



Ganar satisfacción y motivación.



Desarrollar flexibilidad y adaptación a los cambios.



Mejorar nuestro bienestar físico y emocional.



Incrementar nuestro cuidado, prevención y seguridad en el puesto de trabajo.



Sensibilizar en igualdad de género y cultura inclusiva.

**Nuestras soluciones formativas
comerciales**



La venta emocional “Conecta con tu cliente”

Identificamos oportunidades comerciales gracias a la conexión con nuestros clientes.

Descubriremos las claves para identificar con mayor certitud las expectativas de tu cliente y conectar con él a nivel emocional.

La venta y la fidelización más duradera llegan cuando creamos conexiones emocionales con los clientes. ¡Te enseñamos las claves para crearlas!

Venta emocional

Fidelización de clientes





Neuromarketing ¿Qué piensa, qué siente y cómo decide el cliente?

A través de técnicas de neuromarketing aprendemos a comprender qué estímulos o motivaciones llevan a la compra a nuestros clientes potenciales.

Conocemos cómo adentrarnos en ellos/as para mantener relaciones comerciales más fructuosas y beneficiosas para ambas partes.

¡Atrévete a descubrirlo!

La mente del cliente

Detención de estímulos





Atención al Cliente: Tú marcas la diferencia

Diferenciarnos es un gran reto en este entorno repleto de ofertas, opciones y estímulos. No siempre es suficiente con tener un buen producto/servicio y conocer las necesidades de nuestros clientes,... ¡tenemos que ir mas allá para que nos vean como su mejor opción!

En esta formación, ¡te enseñamos cómo marcar la diferencia a través de técnicas y habilidades comerciales que te ayudarán a ser el/la elgido/a!

Mi ventaja competitiva

¡Ser el/la mejor postor/a!





Planificación de la gestión comercial

Las habilidades comerciales alcanzan su máximo exponente cuando las combinamos con planificación y estrategia.

Te enseñamos las claves para que elabores una planificación eficaz de tu actividad comercial. Aprenderás a obtener tu máximo rendimiento.

¡Piensa, pon foco y avanza con estrategia para que el cierre comercial no se haga de rogar!

Técnicas de planificación

Gestión y estrategia

DO

YOUR

B

E

S

T



Desarrollo de habilidades comerciales para personal técnico

Nos focalizamos en el desarrollo de tus habilidades comerciales atendiendo a tu público y entorno.

Y lo hacemos desde una mirada global hacia las tendencias de compras y expectativas, que tienen los clientes con las empresas, en este entorno actual de múltiples impactos comerciales.

Habilidades comerciales

Cultura comercial





Prospección comercial en la era digital

Aprender cómo afrontar las relaciones comerciales en esta era digital, diferenciándonos y anticipándonos, son temas claves a tratar en esta formación.

Te enseñamos cómo generar oportunidades de venta en los nuevos escenarios comerciales.

¡Pierde el miedo, gana seguridad y saca el máximo provecho de la digitalización para impulsar tus ventas!



Plan comercial era comercial

Adaptación nuevos escenarios



La venta consultiva

Aprendemos a desarrollar un plan estratégico de venta a medida, en función de las necesidades de cada cliente.

Veremos cómo adaptar la oferta y servicios para encontrar una solución acorde al cliente sin sacrificar nuestra razón de ser empresarial.

Adquirimos las competencias y habilidades necesarias para encontrar oportunidades de venta realizando una detención de necesidades adecuada.

Venta personalizada

Estrategias de venta a medida





Cómo lograr excelencia en la atención al cliente

Desarrollamos y adquirimos habilidades clave para ofrecer una buena atención al cliente.

Nos preparamos para acometer una correcta atención al cliente, comprender las necesidades que tiene y cubrirlas de la mejor manera posible.

Aprendemos las claves para una comunicación satisfactoria y cómo resolver incidencias, dando una importancia máxima a la calidad en nuestro día a día laboral.

Comunicación satisfactoria

Resolución de incidencias

Atención de calidad



Claves para la venta telefónica

¡Cada llamada una oportunidad comercial!

Desarrollamos nuevas competencias para la venta telefónica, atención, y fidelización de clientes.

Aprendemos a desarrollar nuestro plan estratégico de venta comercial para generar nuevas oportunidades, cerrar nuevos proyectos y fortalecer relaciones.

Plan comercial

Técnicas y habilidades comerciales



CONTÁCTANOS

Contáctanos para descubrir otros programas formativos o desarrollar tu programa ad hoc.



¡Háblanos!



www.imanglobalconsulting.es



globalconsulting@imancorp.es



Sede Barcelona

C/Watt, 1 08224 Terrassa, Barcelona



Sede Sevilla

C/ Almendralejo, 7, 41019 Sevilla



Sede Valencia

Av. La Foia, 23 Pol. Ind. Rey Juan Carlos I
46440 Almussafes (Valencia)



Sede Madrid

C/ de Alcalá, 59, 1A, 28014 Madrid



www.imanglobalconsulting.es