



**Entrenamiento  
personalizado**

# Punto de partida

Los programas de desarrollo de habilidades comerciales Gym of Sales están imbuidos del espíritu de Gym of Skills: del mismo modo que vamos al gimnasio y ejercitamos nuestros músculos, TODOS podemos ejercitar nuestras habilidades comerciales para desarrollarlas y mejorarlas.

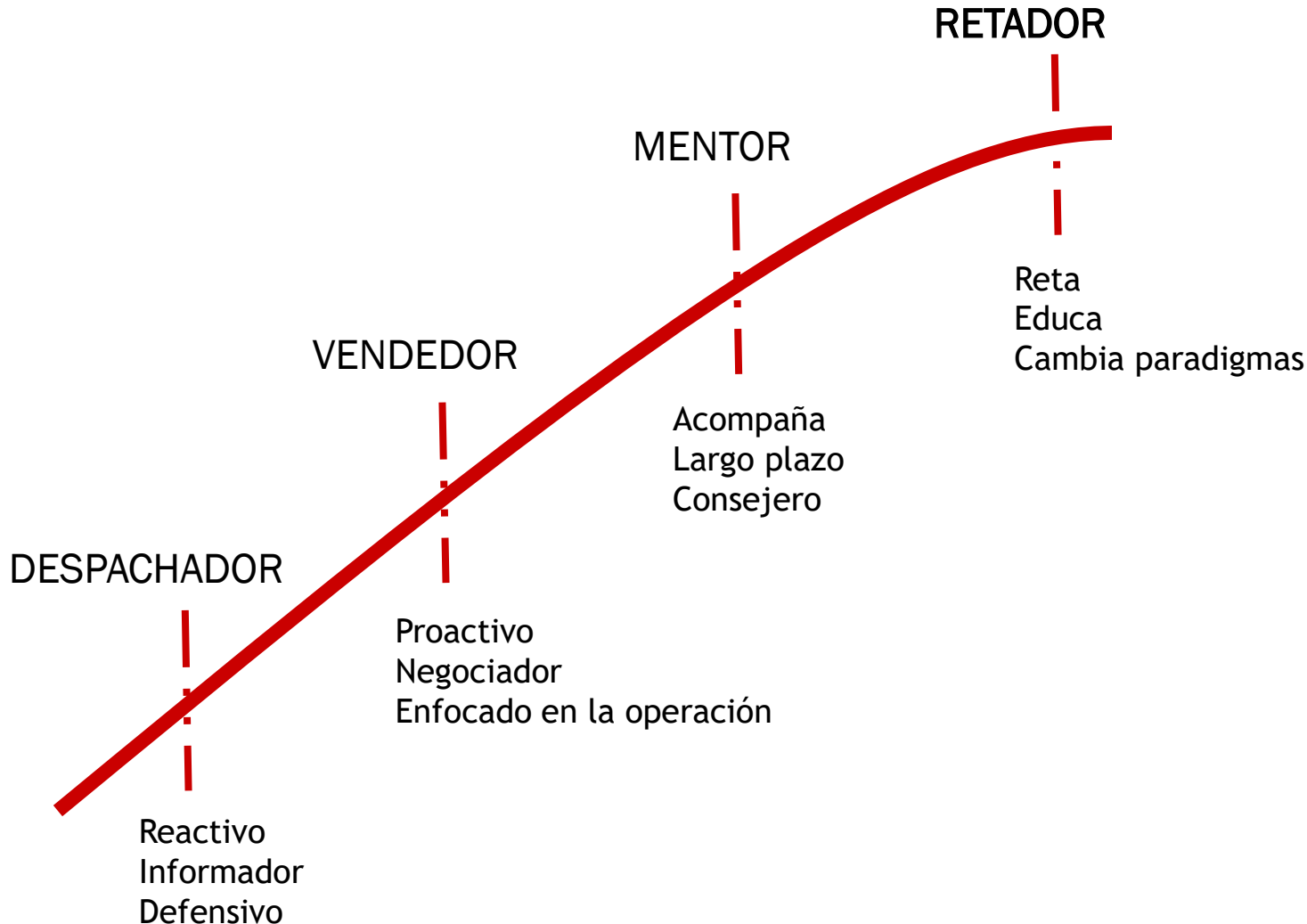
Sólamente hacen falta tres ingredientes:

- 1.- Actitud adecuada: la fomentamos.
- 2.- Un objetivo razonable: los establecemos.
- 3.- Alguien que nos acompañe: acompañamos a las personas en su mejora.

Hemos adaptado los contenidos del programa grupal a un entrenamiento “*one to one*” personalizado y que se puede realizar en remoto, permitiendo una mayor flexibilidad.

# Filosofía del programa

De comercial despachador a comercial retador



La mentalidad comercial en la venta debe romper con la actitud de “ir a recoger el pedido” y debe incluir conceptos más allá de la negociación y la relación con el cliente.

Debemos llegar a convertirnos en Mentores y Retadores de nuestros clientes en una última fase.

Pero para ello, los pasos previos deben estar consolidados y superados.

Veremos cómo moverse a lo largo de esta curva exige un trabajo de revisar muchos de los paradigmas comerciales que tenemos instalados y adoptar planteamientos más ambiciosos.

# Fases del entrenamiento

## Fase 1: INTRODUCCIÓN

- Cuestionario personal de habilidades comerciales
- Sesión individual inicial de acompañamiento
- Filosofía del programa: De mentalidad despachadora a mentalidad retadora
- Sesión estratégica grupal
- Reflexión global sobre el proceso comercial

## Fase 2: DESARROLLO

- Devolución individual de resultados del cuestionario
- Trayecto individual de módulos de desarrollo
- Sesiones “one to one”

## Fase 3: SEGUIMIENTO

- Sesiones grupales por módulo: ENKPSULA2
- Sesiones de coaching grupal comercial general
- Foro grupo en Redes Sociales

# Fase 1: Introducción

## Cuestionario personal de habilidades comerciales

El cuestionario individual de Gym of Sales es una herramienta de diagnóstico creada para detectar los ámbitos de mejora en los conocimientos de las habilidades a poner en práctica en las diferentes fases del proceso comercial B2B. Además nos permite detectar con qué facilidad el participante transitará por la curva Despachador-Retador y cuál es su palanca principal para hacerlo.

Se trata de una herramienta on line que proporciona una visión objetiva de los puntos fuertes y las áreas de mejora del equipo comercial. Permite, además, enfocar el entrenamiento posterior en aquellos aspectos donde se detecta un gap.

Es un cuestionario sencillo de administrar en base a preguntas y situaciones de negocio que incluyen las áreas clave de habilidad comercial que determinan la situación de cada uno dentro de la curva:

- Actitud comercial
- Capacidad de generar confianza
- Descubrimiento de necesidades
- Proponer valor al cliente
- Gestionar objeciones y preparar el cierre
- Cierre de acuerdos y construcción de fidelidad



Individual



Online

# Fase 1: Introducción

## Sesión inicial de acompañamiento



En esta sesión de terreno se acompañará al participante en visitas comerciales reales (presenciales o Skype). De este modo se logrará una mejor comprensión por parte del trainer de la situación actual que afronta el participante, tanto de mercado como en lo referente a sus habilidades sobre el terreno.

Esta sesión permite una personalización aún mayor del programa. Además, hará que el trainer se haga una idea más ajustada de las problemáticas reales que afronta el participante.

Durante al acompañamiento se irá completando el diagnóstico que ofrece el cuestionario individual.



Sesión presencial



Videoconferencia individual

# Fase 1: Introducción

De comercial despachador a comercial retador



Dispondremos de una serie de videos sobre el contenido teórico del trayecto por las cuatro etapas. En estos videos se identificarán las actitudes, conceptos y herramientas que determinan cada una de ellas. El visionado es individual, al ritmo que desee el participante.

Posteriormente se hará una Sesión Estratégica grupal online de 60' en la que pondremos en común qué significa adoptar la nueva filosofía e ir avanzando a lo largo de la curva y cómo podemos mostrar actitudes que demuestren ante el cliente que transitamos de un estadio a otro de la misma.



Vídeo



Videoconferencia grupal



# Fase 1: Introducción

## Reflexión sobre el proceso



El día a día muchas veces nos hace perder perspectiva sobre todo el proceso. Repasaremos los aspectos clave del mismo en un vídeo donde analizaremos los aspectos clave de cada etapa y adquiriremos esa visión global.

De este modo el participante podrá empezar a conectar sus resultados del cuestionario con el esquema global del programa.

El visionado será individual y al ritmo que desee el participante.



Vídeo



## Fase 2: Desarrollo

Devolución individual resultados cuestionario y elaboración trayecto



En esta sesión individual vía Skype de 45' se hará la devolución personalizada del informe del cuestionario, definiendo bien los retos de mejora a los que se enfrenta el participante a la vista de los resultados, del acompañamiento y de la auto-reflexión de las fases anteriores.

En esta sesión se definen qué módulos dentro del trayecto de Gym of Skills es recomendable que trabaje el participante.



Videoconferencia individual

## Fase 2: Desarrollo

### Trayecto por los módulos de desarrollo

Cada módulo estará compuesto por una serie de videos a los que se acompañará un test de comprensión y asimilación de los contenidos. Tanto los videos como los test serán autoadministrados individualmente.

Los 9 módulos son:

**PREPARACIÓN:** La gran olvidada del ciclo comercial. Los comerciales tendemos a “tirar de experiencia” para afrontar la visita comercial y lo fiamos todo a nuestro buen hacer frente al cliente. Y perdemos oportunidades.

**LA CAPTACIÓN Y LAS PRIMERAS IMPRESIONES:** Cómo empezamos la relación comercial condiciona el éxito. La actitud con la que abordamos la captación marca el devenir de la misma desde los segundos iniciales de la interacción.

**EL SONDEO:** Preguntar: he ahí un arte poco explorado. Se habla mucho de detectar las necesidades del cliente y muchas veces parece que tenemos más ansiedad por hablar que por escuchar.

**LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL:** Las características del producto/servicio son un argumento necesario pero no suficiente para vender y fidelizar. Aunque el cliente sea técnico hay que hablar en términos de **beneficios para su negocio**.

## Fase 2: Desarrollo

### Trayecto por los módulos de desarrollo (cont.)

**COMUNICACIÓN COMERCIAL:** Vender es esencialmente un acto de comunicación interpersonal: verbal o escrita, presencial o en remoto, pero comunicación al fin y al cabo. Debemos entender los 4 niveles de comunicación para realmente impactar en el cliente.

**GESTIÓN DE OBJECIONES:** Gestionar objeciones es una gran oportunidad para reforzar nuestro mensaje de ventas. Las objeciones no sólo hay que gestionárselas, sino que hay que deseárselas e incluso provocarlas.

La objeción precio. Es la Objeción más importante y recurrente. Afrontarla con argumentos y convicción nos ayudará a que la venta progrese.

**NEGOCIACIÓN:** Negociar es una parte esencial del proceso de ventas. Tener claridad sobre sus fases e identificar la posición en cada momento es fundamental para abordar la fase de cierre.

**CIERRE:** El gran deseado. Y qué importante es entender que el cierre no es un acto de magia que ocurre al final de la interacción comercial, sino un proceso desde el inicio de la misma.

**SEGUIMIENTO Y ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD:** Mejorar la rentabilidad de la gestión comercial poniendo el foco en promocionar las acciones con los clientes existentes. Cualificar, captar, presentar propuestas, fidelizar... La tarea comercial necesita organización para ser eficiente.



## Fase 2: Desarrollo

### Trayecto por los módulos de desarrollo (cont.)

Todos los módulos son susceptibles de convertirse en una sesión “one to one” de 2 horas en remoto o presencial a demanda del participante, donde se personalizará el contenido de los vídeos a su realidad comercial concreta. Además, cada módulo contará con la realización de un Real-Play (Role-play con cliente real).

En las sesiones Gym of Sales apostamos por el role-play para evidenciar la necesidad de mejora, anclar el conocimiento y mostrar el proceso. Nuestros role-plays son con clientes reales (o potenciales) por lo que les llamamos *real-plays*. Un real-play incrementa el nivel de tensión positiva de las sesiones y permite asimilar mucho más los conceptos trabajados. La Práctica con cliente real eleva el nivel de exigencia del programa.

El “role play” es un buen calentamiento, pero sólo el “real play” asegura la consecución de objetivos.



Sesión presencial



Videoconferencia individual

# Fase 3: Seguimiento

## Sesiones grupales sobre cada módulo: ENKPSULA2

Los participantes que lo deseen podrán poner en común dudas y casos de éxito y fracaso en la aplicación de los conceptos y las herramientas explicadas en cada módulo.

Se trata de sesiones on line grupales de 45 minutos en las que además se trabaja sobre la aplicación práctica de una de las herramientas desarrolladas durante los módulos. En estas sesiones se pone en común el resultado práctico de la aplicación de dichas herramientas en el día a día del equipo.

Son sesiones que estarán calendarizadas y a las que cada participante podrá apuntarse si la herramienta está incluida en uno de los módulos que haya realizado. Se hará un Enkpsula2 por módulo.



Videoconferencia grupal



# Fase 3: Seguimiento

## Sesiones generales de coaching comercial grupal



Los participantes que lo deseen podrán realizar sesiones grupales en las que se expondrán dudas generales sobre la filosofía despachador-mentor/retador, el proceso con sus fases y los módulos concretos.

Se trata de sesiones abiertas de 45' que tendrán un carácter más general y que estarán calendarizadas y a las que cada participante podrá apuntarse independientemente de los módulos que haya realizado.



# Fase 3: Seguimiento

## Foro de debate

Durante toda la realización del programa estará activo el foro del grupo en Redes Sociales, en el que se podrán realizar consultas y comentarios alrededor del programa, que los propios participantes y los trainers podrán ir respondiendo.

Naturalmente, sólo podrán participar aquellos que hayan sido invitados al grupo.



Online



# Resumen

I: Individual P: Presencial  
G: Grupal R: Remoto

## Fase 1: INTRODUCCIÓN

- Cuestionario de habilidades comerciales
- Sesión inicial de acompañamiento
- Filosofía del programa: De mentalidad despachadora a mentalidad retadora
- Sesión estratégica grupal
- Reflexión global sobre el proceso comercial

I

R

I

P/R

I

R

G

R

I

R

## Fase 2: DESARROLLO

- Devolución individual de resultados del cuestionario
- Trayecto individual de módulos de desarrollo
- Sesiones “one to one”

I

R

I

R

I

P/R

## Fase 3: SEGUIMIENTO

- Sesiones grupales por módulo: ENKPSULA2
- Sesiones de coaching grupal general
- Foro grupo en Redes Sociales

G

R

G

R

G

R

# Precios

Fase 1: INTRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuestionario de habilidades comerciales: <b>100€</b></li><li>• Sesión inicial de acompañamiento</li><li>• De mentalidad despachadora a mentalidad retadora</li><li>• Sesión estratégica grupal (Online)</li><li>• Reflexión global sobre el proceso comercial</li></ul>	<b>400€</b>
Fase 2: DESARROLLO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Devolución individual de resultados del cuestionario</li><li>• Trayecto individual de módulos de desarrollo: <b>125€/módulo (*)</b></li><li>• Sesiones “one to one” en remoto: <b>200€</b></li></ul>	<b>Gratis</b>
Fase 3: SEGUIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sesiones grupales ENKPSULA2</li><li>• Sesiones de coaching grupal</li><li>• Foro grupo en Redes Sociales</li></ul>	<b>Gratis</b>

*(\*) El mínimo de módulos por trayecto es de 3*

*Nota: Los precios no incluyen IVA*

*Nota: En caso de inscribir a más de un participante, cada uno a partir del primero generará un descuento adicional del 5%*

# Contacto

Xavier Santigosa  
xsantigosa@gymofskills.com  
689 86 53 68

Francesc Bonet  
fbonet@gymofskills.com  
655 75 21 18



[gymofskills.com](http://gymofskills.com)