

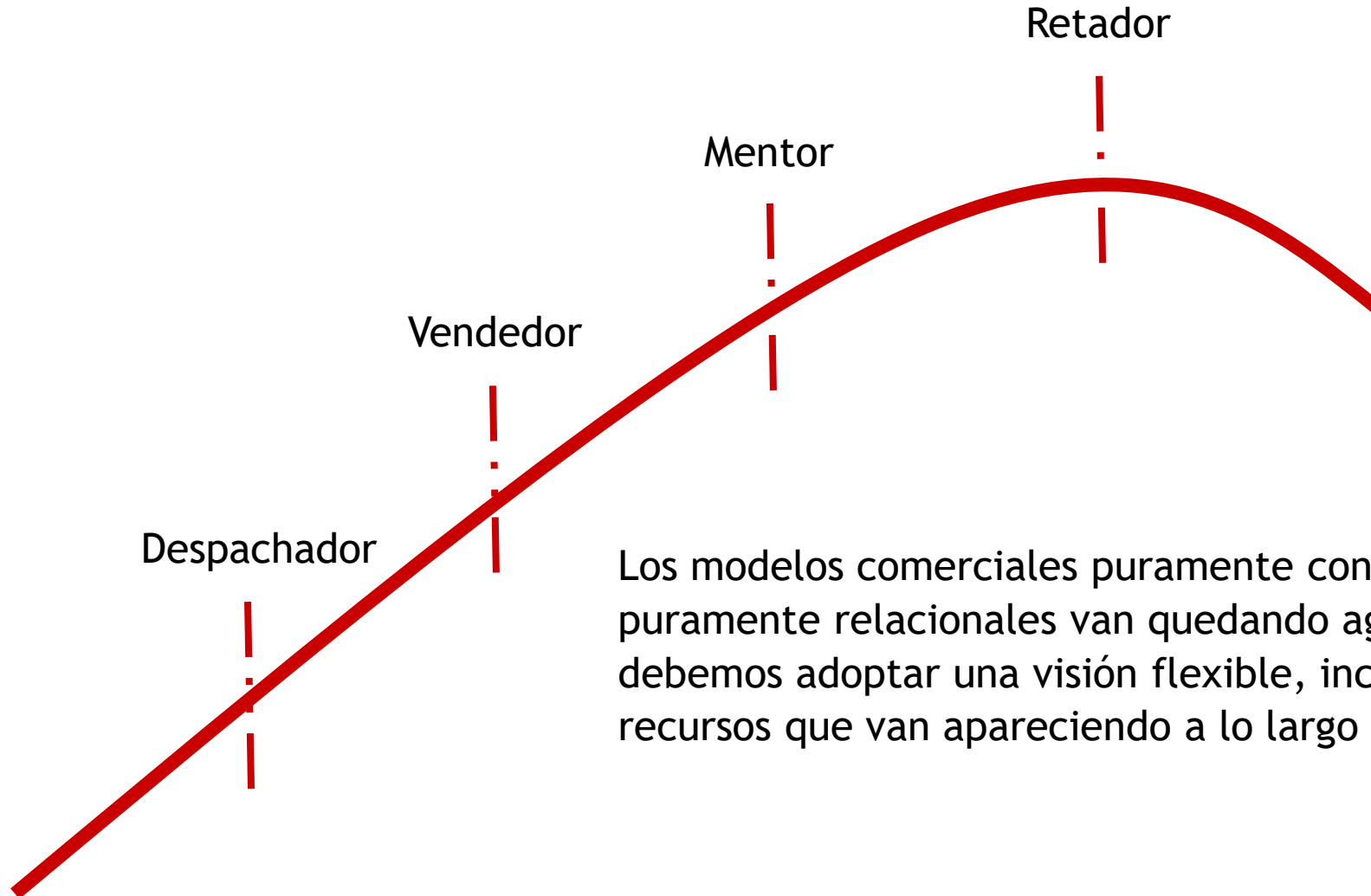
eGym of Sales
Online training



Gym of Skills

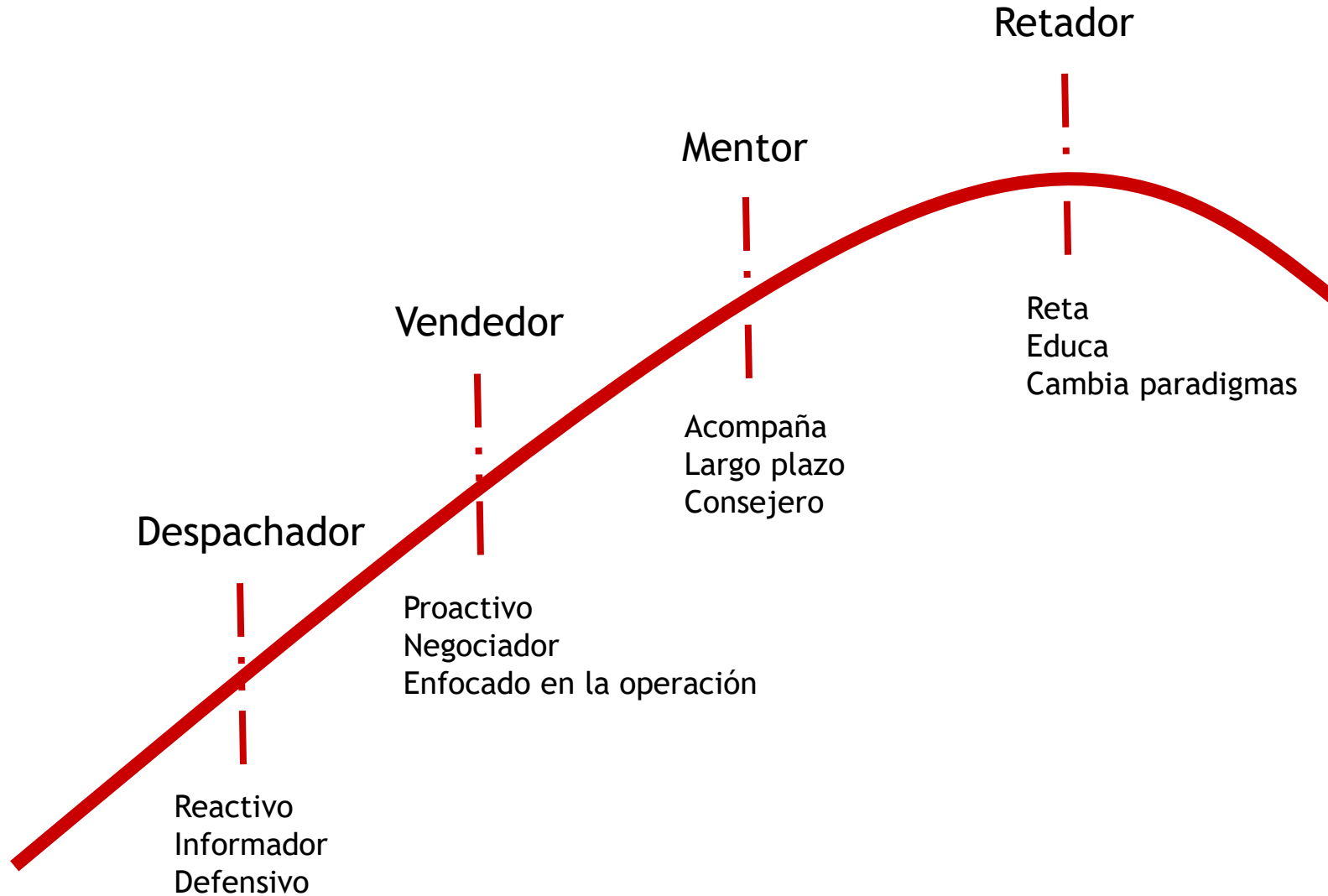


La evolución de la mentalidad comercial

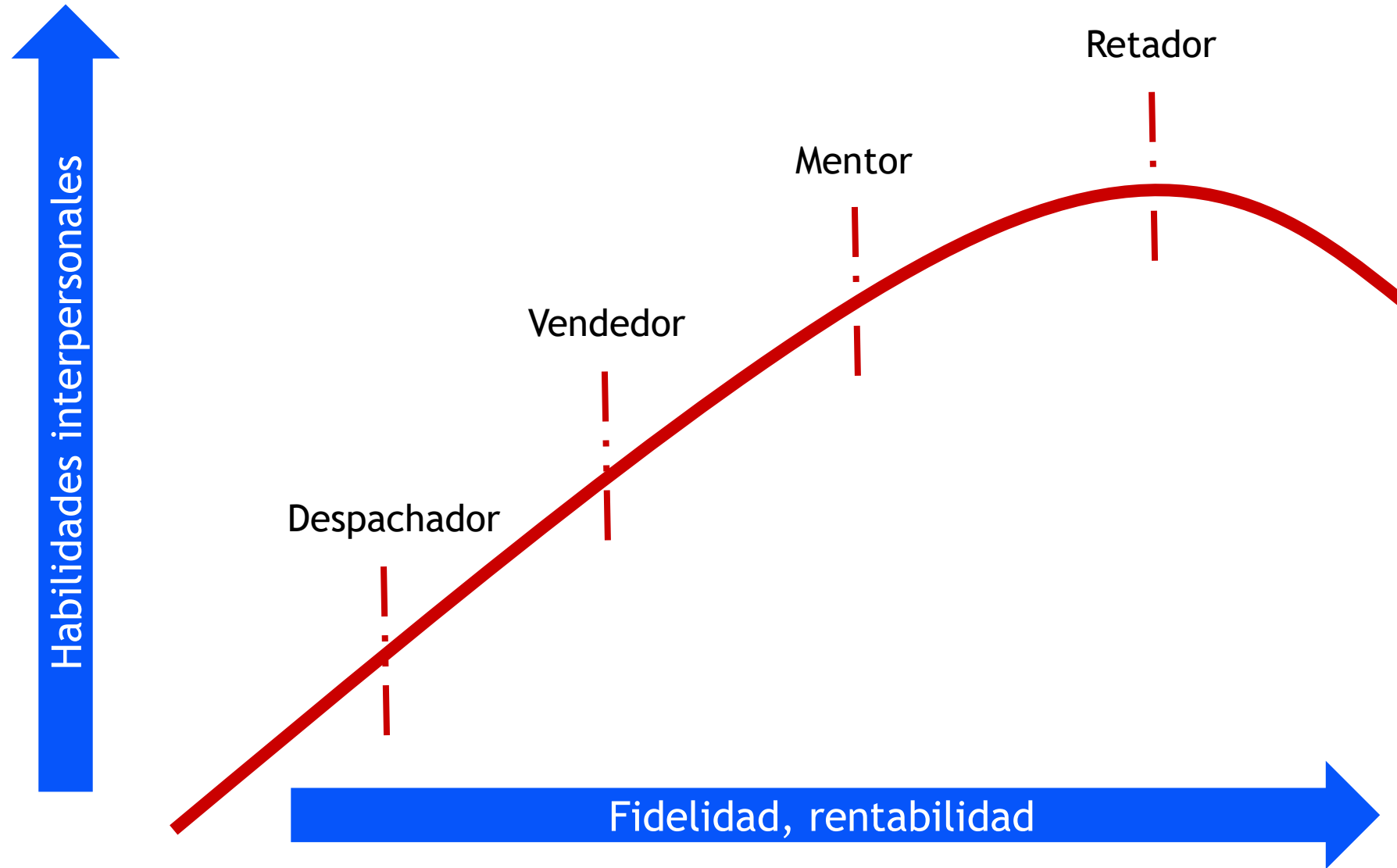


Los modelos comerciales puramente confrontativos y los puramente relacionales van quedando agotados y debemos adoptar una visión flexible, incorporando los recursos que van apareciendo a lo largo de esta curva.

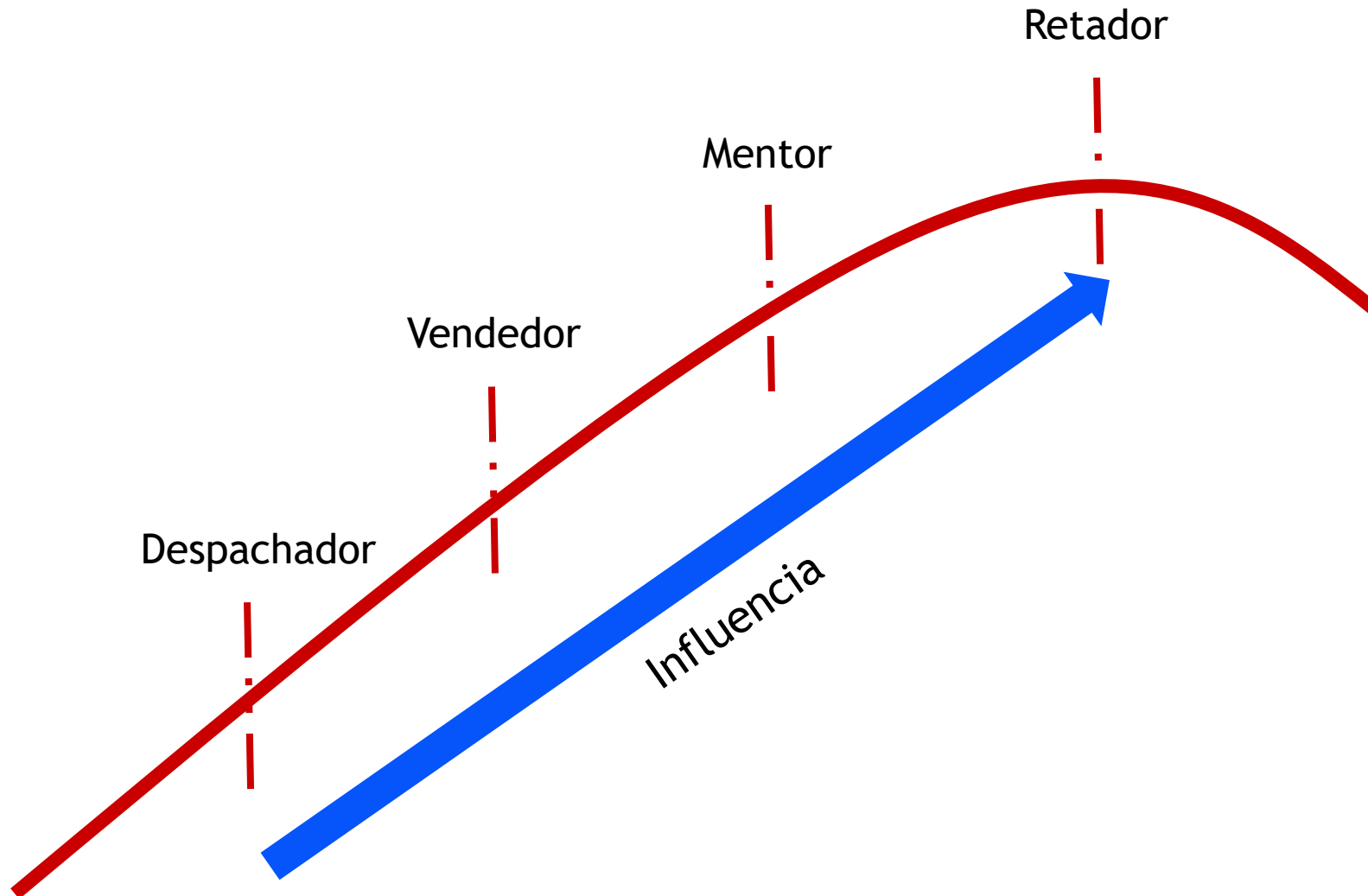
Características de cada etapa



Qué significa emprender el camino



La herramienta principal



Webinar #1: Mentalidad retadora

- Definición de cada paso del trayecto
- Cuestionario de auto-diagnóstico de nuestra posición en la curva Despachador-Retador
- Habilidades personales a poner en juego



Tiempo: 1h

Webinars #2 a 5: Proceso y herramientas

- Preparación para una interacción retadora
 - Identificación de creencias pre-establecidas
- } #2: 1h
-
- Proceso de preguntas para identificar y retar los paradigmas
 - Generación de sensación de gap
- } #3: 1h
-
- SDOB model: Situation, Desire, Obstacles & Benefits
 - Soluciones efectivas: el modelo de la Hamburguesa
- } #4: 1h
-
- Gestionando objeciones como un retador: superando el NO
 - El cierre
- } #5: 1h

Webinars #6 y 7: el modelo de los 4 niveles de influencia



La influencia es la habilidad interpersonal principal que debemos poner en práctica para convertirnos en auténticos retadores. Especialmente en entornos donde el acuerdo no se cierra directamente en la visita.

Webinar #8

- Resumen
- Compromisos personales finales
- Retos personales cara al futuro
- Plan de acción personal

Tiempo: 1h

Follow up

Post-webinar

Cada webinar irá seguido por el visionado de un video de 2' aprox.



Opcional

Sesiones grupales online:

- Sesiones online 45m
- Un espacio para compartir y generar aprendizaje cruzado
- Basado en situaciones de negocio reales

Sesiones One to one :

- Sesiones individuales de 30m
- Basado en situaciones de negocio reales

Precios

- 8 webinars (18 pax máximo)
- 7 videos
- Manual digital
- Plataforma de recursos digitales

4.750€+IVA

- Sesiones grupales
- Sesiones one to one

550€+IVA cada una



Contact:

Xavier Santigosa

xsantigosa@gymofskills.com

689 86 53 68

Francesc Bonet

fbonet@gymofskills.com

655 75 21 18

www.gymofskills.com

