

Tu TRAVESIA Comercial

Executive Summary:

Tu Travesía comercial tiene el objetivo principal de trabajar aspectos actitudinales de los equipos comerciales. El artículo “**tu**” es de posesión, de hacerla “tuya”, y la palabra “**travesía**” es la ruta que debe recorrer un profesional de la venta , para conseguir **alcanzar todo su potencial** , haciendo el símil con la travesía de un velero, y “**comercial**” ya que hemos identificado necesidades muy específicas para el departamento comercial, las cuales hemos adaptado haciendo el paralelismo con el libro de **Gustavo Piera**.

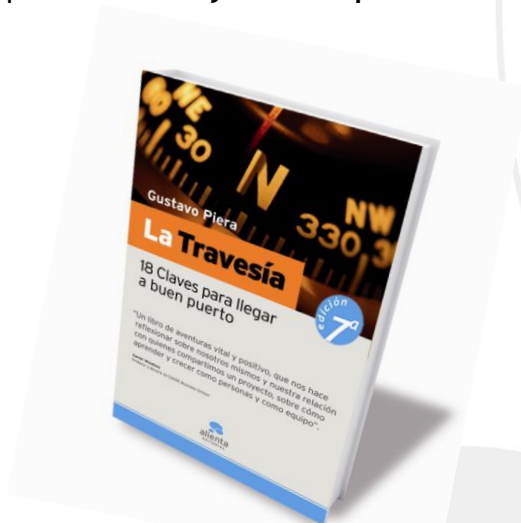
Es la misma travesía que realiza cualquier persona en cada una de las decisiones que toma a lo largo de su vida. Como un velero en alta mar, la trayectoria de las personas puede zozobrar a manos de las inclemencias de su entorno o por el contrario resistir contra viento y marea hasta alcanzar el puerto de destino.

En este programa vamos a **establecer un paralelismo** claro con la realidad para que sea más entendible, **más sencillo de recordar** y de **poner en práctica** . En alta mar el viento, las mareas, el frío, los imprevistos pueden compararse con las barreras que entorpecen nuestra trayectoria diaria.

Para llegar a conseguir nuestros objetivos debemos conocer, reflexionar, interiorizar y entender los aspectos que trabajaremos en este programa, que están divididos en dos grupos: lo que debo hacer **yo conmigo mismo** y lo que debo hacer **yo con las personas de mi entorno**.

A quién va dirigido:

- Tele operadores/as
- Dependientes de Tienda
- Comerciales
- Mandos Intermedios
- Área Managers
- Directores Comerciales



Tu TRAVESIA Comercial

Aprendizaje:

Esta solución ofrece una **metodología práctica** y orientada a la acción, para mejorar aquellas habilidades que requiere cada persona para ejercer su rol orientado a resultados, orientado a las ventas.

Reflexionar sobre la importancia de tener siempre presente la teoría del **IRD**:

- **Ideal** - Donde quiero llegar
- **Real** - Cual es mi situación actual
- **Diferencial** - Que debo hacer para conseguirlo

Obtendrán técnicas y herramientas para conseguir **llegar a “su” destino**, como:

- Auto conocimiento, Auto control, Auto Motivación
- Mantener y actuar con una actitud proactiva y positiva
- Decidir el rumbo y conocerlo - Toma de decisiones, Análisis de pros-contras
- Ponerse en acción

Conocer las **3 áreas de trabajo**, que debemos tener siempre presente:

- ✓ **Yo conmigo mismo**
- ✓ **Yo con mi equipo**
- ✓ **Yo con las circunstancias**

Duración:

1 o 2 Días

Learn it Today

Use it Tomorrow

Tu TRAVESIA Comercial

Proceso Personal de Venta "LA TRAVESIA"

