

Coaching Comercial:

Neuroventa Aplicada



“Llevamos años haciendo lo mismo y no con mejores resultados, hagamos una venta basada en la ciencia, en lo que quiere el cerebro de nuestro cliente”.

(Jurgen Klaric)



Institute for Coaching Psychology
www.coachingpsychology.es

1

Si quieres...



Un programa diseñado con el fin de que:

- Diferenciarte con el resto de profesionales comerciales.
- Un nuevo paradigma de las ventas, venta por confianza
- Maximizar la gestión de las relaciones y gestión emocional.
- Fortalecer tus competencias comerciales tanto técnicas como emocionales.
- Un enfoque a la gestión de clientes y orientado al proceso de compra del cliente.
- Programa orientado a profesionales de las ventas, tanto de campo como de oficina, con base científica.

Para la gestión de la confianza como clave de la venta.

El programa más completo para convertirte en un, NUEVO Y DIFERENTE, profesional de las ventas, basado en el modelo de Coaching Profesional y en las mas modernas Metodologías de Ventas.

2

Qué te llevarás...



Programa $(5+4)=9$

METODOLOGÍA Y COMPETENCIAS AVANZADAS DEL PROCESO DE VENTA

1. Sincronía neuronal
2. Escucha Incondicional
3. Pregunta dirigida
4. Insight emocional
5. Feed

+

1. Venta Estratégica
2. Gestión de la Oportunidad
3. Foco en el Comprador
4. Propuesta de Valor

=

1. Gestión emocional
2. Aceptación plena
3. Toma de decisiones
4. Optimismo
5. Resiliencia
6. Confianza
7. Constancia
8. Planificación
9. Traccionar



3 Quienes somos...



ICP

El Institute for Coaching Psychology es una escuela de formación en programas de certificación y especialización desde la innovación en coaching, desde las experiencias del management y las evidencias científicas de la Coaching Psychology. ICP forma parte de Leading Change, grupo de consultoría, experto en evaluación, desarrollo, fidelización del talento y gestión del cambio.

Bases contrastadas del programa

El programa sincroniza las mejores investigaciones, prácticas y metodologías de ventas de los últimos 30 años (Buyer Focus Selling, Solution Selling y Target Account Selling), aportando un nuevo paradigma y enfoque de ventas. Además se basa en el modelo 5+4=9™ de ICP reconocido a nivel internacional. El programa trabaja las competencias necesarias para “acompañar” al cliente en su proceso de compra. Enfatizando en un foco REAL en el cliente. Se centran en tres ámbitos:

1. **Herramientas.** Crecimiento y mejora de las herramientas de un profesional de las ventas basada en la Confianza.
2. **Metodología Avanzada.** Neuroventa, Gestión Emocional y Gestión de las Relaciones.
3. **Competencias.** Fortaleciendo las 9 competencias avanzadas del profesional comercial.

Director del programa

Iván Martín-Portugués (ICP). Partner-Consultor en Leading Change-ICP. Máster en Dirección por la Xerox University. Coach Psicológico por ICP y Acreditado por AECOP. Especialista en coaching y mentoring de equipos directivos y comerciales. Director de los Programas de Especialización en Coaching de ICP.



INSCRIPCIONES Y MATRÍCULA:

+34 911 440 730 • MÓVIL: +34 659 918 277 • EMAIL: ICP@COACHING-PSYCHOLOGY.ES