

mikah

TRAINING COACHING SEMINARS

Mikah de Waart

Experto en Coaching Profesional y Personal

***Formación en Liderazgo, Management
y Ventas***



Biografía de Mikah de Waart



Coach personal y profesional. Consultor y Ponente de reconocido prestigio internacional.

A los 30 años era uno de los directores generales más jóvenes de Holanda liderando una empresa con más de 100 empleados. Durante los últimos 10 años ha trabajado como directivo y consultor en empresas de diferentes países, a las que ha ayudado, entre otros, en los siguientes campos: motivación, liderazgo, rentabilidad, ventas, reorganización y cambio de cultura.

Estudioso de las últimas tendencias mundiales ha investigado las mejores técnicas y herramientas **de Liderazgo y Motivación personal**, con un único objetivo: **ayudar a personas, equipos y empresas a conseguir sus retos**

En este tiempo ha elaborado su propio **Método práctico y eficaz** que analiza:

- Las **Claves** esenciales para el éxito personal y profesional
- Las **Fórmulas** necesarias para potenciar la motivación del equipo
- Las mejores **Estrategias** para el óptimo rendimiento de la empresa

Ha formado personalmente a más de 6.000 personas en temas de **Motivación, Liderazgo y Crecimiento** en España, Holanda, Bélgica, Republica Checa, Tailandia, Indonesia y Mexico.





Formación en Liderazgo, Management y Ventas

*Si tuvieras la oportunidad de aumentar un 20 % tus ventas
¿La aprovecharías?*



Formación en liderazgo, management y ventas

Si has respondido **SÍ** a la pregunta anterior, en las páginas siguientes encontrarás diferentes propuestas de **formación**, que se adecuarán, sin duda, a las necesidades y objetivo principal de tu empresa, e **incrementarán la eficacia comercial de tus vendedores.**

Tus comerciales aprenderán:

- Los secretos para cerrar más ventas e incrementar la facturación.
- Como vender más. Soluciones eficaces y efectivas.
- Como aumentar las ventas , mientras la competencia baja precios.
- Características y personalidad de los “top 10 vendedores”.

Tus directores comerciales aprenderán:

- Las herramientas y estrategias para construir un equipo sólido.
- Técnicas para mejorar sus dotes de liderazgo.
- Como motivar y mejorar el rendimiento de su equipo.

**Objetivo del Programa de Formación:
Conseguir más rentabilidad con el mismo equipo.**



Beneficios del Programa de Formación

Todos los Cursos que forman parte del Programa de Formación en Liderazgo, Management y ventas tienen unas Características que les son comunes:

- *Experiencias basadas en éxitos y fracasos reales,*
- *Prácticos,*
- *Eficaces,*
- *Orientados a resultados*





Liderazgo de equipos comerciales (I)

Este Curso enseña las actitudes y habilidades necesarias para motivar y liderar equipos comerciales, y conseguir la máxima implicación de las personas en los objetivos de la empresa.

Programa:

- Fundamentos para el liderazgo de equipos comerciales.
- Requisitos para la motivación. Como motivar a cada miembro de tu equipo.
- Como liderar usando los KPI (Key Performance Indicators).
- Como establecer y comunicar objetivos comerciales. Evita los errores más comunes.
- Como actuar si tu equipo comercial no ha conseguido los objetivos.
- Como solucionar situaciones difíciles del día a día:
 - Este mes no hemos cumplido objetivos.
 - Nuestros clientes buscan mejores condiciones en nuestra competencia.
 - Nuestros precios están por encima de nuestros competidores.
- Como actuar con un miembro de tu equipo comercial que no responde:
 - Ha contestado mal a un cliente por teléfono.
 - Ha llegado tarde o mal vestido.
 - No ha enviado la propuesta comercial a tiempo.



Duración del Curso: 8 horas





Liderazgo de equipos comerciales (II)

Situational commercial management

Cada directivo tiene su estilo personal de motivación, que puede funcionar muy bien en ciertas situaciones o con ciertas personalidades, pero que no acaba de encajar en otros momentos o con otras personas.

Este curso desarrolla las habilidades específicas que le permiten compaginar su actitud de liderazgo con las necesidades de cada uno de sus colaboradores.

Programa:

- Dos estereotipos de líder: orientación a resultados vs relaciones interpersonales.
- Como adaptar el liderazgo a cada situación y con cada persona.
- Los colaboradores determinan el poder personal del líder.
- Liderazgo y análisis de conducta: Nivel de madurez profesional de nuestros colaboradores.
- Los 4 estilos de Liderazgo situacional: enseñar/persuadir/apoyar/delegar.
- Habilidades que aúnan nuestro liderazgo con las necesidades de nuestros colaboradores.

*Programa que profundiza y amplía los conceptos aprendidos en el Curso **Liderazgo de equipos comerciales (I)**.*

Duración del Curso: 16 horas





Coaching Comercial: Haz mejor a tu equipo

El crecimiento individual de cada comercial influye en las ventas finales del equipo. La mayor capacitación, habilidad y confianza del vendedor repercute favorablemente en los resultados. Por ello, el director comercial ha de ser un buen coach para saber transmitir a su equipo las pautas y herramientas que le ayudarán a vender .

Programa:

- Actividades clave en la venta. ¿Cómo reconocerlas y hacer un plan de coaching?
- Análisis cuantitativo de la venta:
 - Deteminación de actividades clave .
 - Management del Pasado vs. Management del futuro. Formular objetivos y subobjetivos.
 - Elaboración del CMISC (Commercial Management Information System). Cómo aplicarlo en tu empresa.
 - Índices de eficacia y rendimiento.
 - Objetivos comerciales y técnicas de gestión del tiempo.
- Análisis cualitativo en la venta:
 - Cualidades del vendedor.
 - Técnicas de evaluación de mi equipo. Observación e interpretación.
 - La curva de crecimiento natural del comercial. Los 4 pasos en su proceso de aprendizaje.
 - Técnicas de coaching.
 - Aplicación práctica antes durante y después de la visita comercial.
 - Coaching individual.
- Estructura de la visita: 5 fases:
 - Comunicación no verbal/ Uso de la documentación/ Presentación de UPS (unique selling points)/ Objeciones/ Cierre de la venta



Duración del curso: 24 horas





Técnicas de venta: Cómo conseguir más ventas con menos visitas

Vender un producto o servicio es, en última instancia, ayudar al cliente a resolver un problema. Pero, ¿cómo saber cuál es el verdadero problema de un prospect?. Este curso te enseña a descubrir y explicitar los problemas y necesidades reales de tu futuro cliente a través de técnicas de Spin Selling (Venta consultiva)

Programa:

- La clave del éxito está en ASESORAR, no en vender.
- Introducción al Spin Selling. ¿Cómo ayudar a nuestro cliente a descubrir sus necesidades reales?
- Dificultades frecuentes en el cierre de una venta. Cómo solucionarlas.
- Ventas difíciles: productos y servicios complejos. Diferentes interlocutores y departamentos.
- De la apertura al cierre. Las 5 fases de la visita comercial.
- Preparación y apertura de la conversación. ¿Cómo captar la atención de nuestro prospect?
- Técnicas y preguntas Spin Selling.
- Elaboración y Presentación de nuestros Puntos Fuertes o UPS (Unique Selling Points).
- ¿Cómo tratar objeciones?
- Los 11 secretos para el cierre.
- Técnicas de comunicación y PNL orientadas a la ventas.

Duración del curso: 24 horas





Técnicas de Negociación

En este curso descubrirás los puntos clave en el proceso de negociación y conocerás cómo establecer una metodología de negociación eficaz.

Encontrarás las herramientas necesarias para conseguir una gestión negociadora mejor y más efectiva, y aprenderás a potenciar tus puntos fuertes y a mejorar tus debilidades como negociador.

Programa:

- La negociación.
 - Cómo mentalizarme para llevarla a cabo con éxito.
 - Cómo argumentarla de forma persuasiva.
 - Cómo dar concesiones sin que ello suponga un fracaso.
 - Cómo sobrevivir a la presión y cuándo saber que he de presionar.
 - Cómo llegar al consenso.
- Estilos de negociación y sus características según Harvard: ¿Cuál es el tuyo?.
luchar/ cooperar/ explorar/ evitar.
- Los 10 errores más frecuentes en una negociación. Evítalos .
- Prepara la negociación para evitar decisiones incorrectas.

Duración del curso: 16 horas





Telemarketing eficaz.

Cómo convertir tus llamadas en visitas

Jornada práctica y orientada a resultados. Mejora la eficacia de tus vendedores y hace que éstos consigan más visitas con menos llamadas.

Ayuda también, al resto de tu equipo a iniciar acciones de Telemarketing, y colaborar así en el incremento de tu negocio.

Programa:

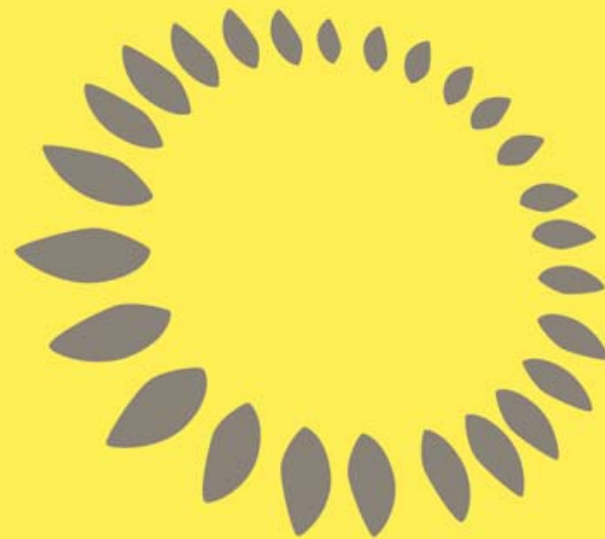
La función estratégica del Telemarketing. Por qué es realmente tan importante en tu empresa.

- clientes/ prospects/ facturación/ margen bruto/ tu posicionamiento en el mercado...)
- Inicio de la acción.
 - Cómo preparar una buena BBDD.
 - Determinar el mejor horario.
 - Frecuencia de las llamadas a realizar. Cómo medir su eficacia.
- Psicología del vendedor.
- Técnicas y herramientas para prepararte mentalmente.
 - Cómo superar el miedo al rechazo.
 - Cómo pasar filtros hasta llegar a nuestro interlocutor válido.
 - Cómo actuar ante un contestador automático.
- Estructura de la llamada.
 - Elaboración del argumentario.
 - Aplicaciones prácticas y eficaces.
 - Técnicas del uso de voz durante la llamada.
- Objeciones más frecuentes en las llamadas. Cómo convertirlas en ventajas.
 - No tengo tiempo / no me interesa/ demasiado caro/ trabajo con la competencia...
- Técnicas de cierre.

Manos a la obra! Hacemos llamadas reales y conseguimos visitas.

Duración del curso: 3 días





mikah

TRAINING COACHING SEMINARS

Mikah de Waart T + 34 687 774 252 E mikah@mikah.es W www.mikah.es

