

1/ "Deja de Vender productos y comienza a vender Soluciones"

Ventas y Administración Fuerza de Ventas

Temario resumido

- ✓ Cómo ha cambiado la venta
- ✓ El nuevo perfil del cliente / comprador
- ✓ Utilizando conceptos de la psicología de compra / neuroventas
- ✓ Primero, facilitar la compra; luego, vender
- ✓ Ahora, 5 factores que aceleran tu ciclo de venta

Cinco tips que los miembros se van a llevar de esta exposición.

1. Cómo trabajar con distintos perfiles de comprador
2. Cómo comprender cuándo vender una solución y cuándo no
3. Cómo convertir el producto y servicio en una *solución* que se convierta en necesaria
4. Cómo utilizar la venta consultiva como herramienta de venta
5. Cómo transitar por las 5 variables que no deben faltar en ningún proceso de venta

2/ "Cómo convertir la Cultura de tu empresa en una ventaja comparativa" | Motivación

Temario resumido

- ✓ Por qué la Cultura se ha convertido en un polo de atracción de los mejores talentos
- ✓ Qué se espera de una cultura resonante

- ✓ Cómo trabajan las mejores empresas del mundo su cultura (y su conexión con resultados)

Cinco tips que los miembros se van a llevar de esta exposición.

1. Cuáles son los 10 factores que hay que trabajar actualmente para elevar la percepción de valor de una Cultura (a nivel de mercado y de colaboradores)
2. La tríada que subyace a toda *cultura inspiracional*
3. Ideas de cómo revertir la propia cultura, considerando las distintas generaciones que contribuyen en ella
4. Qué puede hacer el top management actual de mi empresa por la cultura
5. Cómo enseñarle a mis managers su impacto en la Cultura

3/ "Retiene a tu Talento liderando a la velocidad de la Confianza" |
Planeamiento Estratégico / Visión

Temario resumido

- ✓ La guerra por el Talento terminó: ganó el talento. Qué busca, qué quiere, por qué se va
- ✓ El Talento individual es parte del juego, pero el verdadero-gran impacto siempre está impulsado por un equipo (cada vez más virtuales)

Cinco tips que los miembros se van a llevar de esta exposición.

1. Cómo identificar al Talento en tu organización
2. Cómo categorizarlos, según performance y potencial
3. Cómo desarrollarlos, más allá de la capacitación

4. Ideas para generar y sostener su compromiso (y trabajar cada vez menos con su 'retención')
5. Plan de acción para implementar con mis líderes, a partir de mañana

4/ "Clínica de Feedback: 5 pasos para Inspirar y Desafiar a tu gente" | Desarrollo de Equipos / Resolución de Conflictos

Temario resumido

- ✓ En las conversaciones claves se manifiestan los principales momentos de verdad: hay que aprender cómo planificarlas
- ✓ El feedback es una habilidad del líder, que no puede ser pospuesta, delegada o evitada
- ✓ Hay un técnica para mejorar el feedback, solo hay que conocerla.

Cinco tips que los miembros se van a llevar de esta exposición.

1. Cómo prepararse para dar feedback: la previa, el momento, los argumentos, los testimonios
 2. Cómo ingresar a un *estado fundamental de liderazgo* que facilite conversaciones inteligentemente asertivas
 3. Cómo utilizar la curva del cambio para moverse de la negación al compromiso
 4. Cómo establecer objetivos, co-creando expectativas y planes para alcanzarlos
 5. Cómo llevar adelante conversaciones difíciles, donde las emociones son fuertes, la calidad de vida podría lastimarse y donde lo que está en juego es bien importante.
-



| WWW.ALEDELOBELLE.COM | THEZENSITIVEGROUP@GMAIL.COM

Honorarios establecidos

Comunícate conmigo ahora (15 5595 3121) (thezensitivegroup@gmail.com) y pensemos el contenido, en función a tus objetivos y mensajes fuerza que quieras que transmita a tu gente.

Alejandro Delobelle | 2016