



WORKSHOP para la FUERZA DE VENTAS

# > EL PODER DE LAS VENTAS VIRTUALES

*Elevando la Confianza, la Influencia y la Mentalidad de Crecimiento*



## ¿POR QUÉ CUESTA TANTO VENDER?

- Porque todo ha cambiado.

¿Esperamos a que se 'normalice'?

- NO. Esto recién empieza.

¿Y entonces?

- Te propongo alentarlos a desaprender el viejo modelo de ventas y fortalecerlos en nuevas conversaciones, basadas en nuevos hábitos de efectividad, destinadas a ayudar al cliente a pensar cómo alcanzar sus resultados, pivotando sobre una propuesta de valor única y una mayor confianza... Veamos >>

# El Poder de las Ventas Virtuales

*Elevando la Confianza, la Influencia y la Mentalidad de Crecimiento*



## ▶ OBJETIVOS >> que los asistentes:

- **Comprendan** las mejores teorías y tendencias de ventas **ágiles y consultivas**, de los mejores del mundo, de manera que puedan crear un propio estilo de efectividad, a nivel personal y digital;
- **Adopten** las herramientas y las conviertan en hábitos de productividad;
- **Generen** mayores resultados a partir de la puesta en práctica de las múltiples técnicas que verán, a nivel personal, profesional y organizacional.

## ▶ DESCRIPCIÓN DEL WORSKHOP

La pandemia generó un punto de inflexión digital, en términos de ventas B2B. El principal cambio estuvo en la manera en que compradores y vendedores interactúan, donde las conversaciones tomaron un rol fundamental. Paradójicamente, no vender, sino ayudar a comprar, se vuelve la regla. Trabajaremos estas competencias, más un modelo de ventas específico.



**AUDIENCIA** Equipos comerciales, de Gerentes a Vendedores



**PRE REQUISITOS** No hay



**DURACIÓN** 8 horas (4 módulos de 2 horas cada uno) / Formato híbrido



**AGENDA** Dinámicas, fundamentos teóricos, roleplayings, videos, metodologías y asignaciones entre módulos.



**EVALUACIÓN FINAL** Incluida | Certificado final y Reporte a HR.



## MÓDULO 1. Nuevo mindset

- Cómo ha evolucionado el nuevo comprador: impulsores de compra / interdependencia organizacional / 'pain chain' > **Anatomía** del nuevo vendedor
- Qué son y por qué se necesitan las **Ventas Consultivas**? Perfil personal



## MÓDULO 2. Preparando la venta VIRTUAL

- Re pensando el **proceso** de ventas por plataformas / redes sociales
- **Fórmula** para la venta consultiva de soluciones: a) dónde comienza la venta? b) 3 niveles de dolor
- Simplificando el **proceso de decisión** del prospecto o cliente
- Calibrando nuevos hábitos: **escucha intencional** / **indagación** inteligente
- **Neurociencias** aplicadas a la venta: lo que escucha e interpreta tu cerebro
- **Detección de oportunidades** de negocio (directas y cruzadas)



## MÓDULO 3. Momento de verdad

- Cómo definir una nueva **experiencia de compra**: factores claves
- Comprendiendo la resistencia a lo nuevo: cómo manejarse a lo largo de la **curva del cambio**
- Aversión al riesgo – Falta de atención: **cómo movilizar el 'Statu Quo' del cliente**
- Generando **distintas conversaciones** para distintos clientes: ¿por qué yo? ¿por qué ahora? ¿por qué cambiar?
- 10 elementos para elevar la propia **influencia**: **manejo de objeciones** habituales (precio, calidad, malentendidos, escepticismo, indiferencia)



## MÓDULO 4. Negociación interna y lealtad del cliente

- Cómo **vender ideas internamente**: secuencia
- Cómo **brindar disculpas efectivas**: manteniendo la RELACIÓN en el largo plazo
- Superando dilemas: **cómo decir que NO** de manera auténtica, respetuosa y efectiva. **Negociando acuerdos** de mutuo beneficio
- **Prospección** digital: generando una reputación digital intencional



Hasta **12 asistentes por curso** sería el tamaño ideal, para poder enfocarme encada uno de ellos, sostener el compromiso y hacerles seguimiento.

- **4 módulos / 3 hs cada uno** (separados en 2 bloques de 90' cada uno) = **12 hs total**



# Sobre la asimilación de CONTENIDOS

Como **elemento de recordación**, **soporte continuo** y **'ancla'** a todo este programa, propongo diseñar y repartir **TARJETAS ("CARDS")** que resuman los mensajes-fuerza de cada módulo.

Calculo unas 10-15.

Al plastificarlas, se vuelven un instrumento durable y de consulta espontánea.

**Ideas ejemplo >>**

*(customizadas para los asistentes)*

**EMOCIONES**  
2. REGULACIÓN



01 | APLICAR  
02 | REFLEXIONAR  
03 | RESPONDER  
04 | ANALIZAR

NEO  
> Alejandro Delobelle

**ESCUCHA INTENCIONAL**  
¿QUÉ SECUENCIA USO?



01 | CLARIFICÁ  
02 | DESAFIÁ  
03 | RESUMÍ

NEO  
> Alejandro Delobelle


**PLANIFICACIÓN**  
¿QUÉ TENGO QUE SABER?



- COMPORTAMIENTOS pasados
- PRESIONES actuales
- ESTILO negociador
- ACUERDOS previos

NEO  
> Alejandro Delobelle

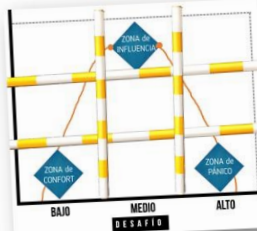
**EMOCIONES**  
1. CONCIENCIA



01 | CONOCER  
02 | reCONOCER  
03 | LEGITIMAR

NEO  
> Alejandro Delobelle

**ZONAS**  
HAY UNA ZONA CLAVE



BAJO MEDIO ALTO  
DESAFIO

AL NEGOCIAR, BUSCA OPERAR DENTRO DE LA ZONA DE INFLUENCIA.

NEO  
> Alejandro Delobelle

**PRESENCIA**  
PENSANDO EN VOZ ALTA

**CAUTION**  
**WEAK SPEAK**

01 | CONCIENCIA  
02 | CORRECCIÓN  
03 | PAUSA

NEO  
> Alejandro Delobelle

**CÓMO NEGOCIAR**  
TIPO1: 3 VARIABLES

**WIN** / **LOSE**

01 | TIEMPO > INMINENTE  
02 | PRECIO > EL MENOR O EL MAYOR  
03 | RELACIÓN: NO HAY CONTINUIDAD

NEO  
> Alejandro Delobelle

**AMBICIÓN**  
LECCIÓN FUNDAMENTAL



AL PLANIFICAR TU NEGOCIACIÓN, RECUERDA - Y DESAFIATE - A SER AMBICIOS@.

NEO  
> Alejandro Delobelle

# VENTAS > Grupo 2 - (Representantes, Responsables, Analistas, Asistentes...)

(ejemplo)

AGENDA

ABRIL							20
< 04 >							22
DOM	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	
					1	2	
3	4	5	1	7	1	9	
10	11	12	2	14	2	16	
17	18	19	3	21	3	23	
24	25	26	4	28	4	30	

En este calendario marco algunas fechas ejemplo (pero reales y a considerar), así como la frecuencia sugerida - para un grupo

- 1** Módulo # 1 / Nuevo mindset  
[Miércoles 6, Viernes 8]
- 2** Módulo # 2 / Preparando la Venta  
[Miércoles 13, Viernes 15]
- 3** Módulo # 3 / Momento de Verdad  
[[Miércoles 20, Viernes 22]
- 4** Módulo # 4 / Negociación Interna y lealtad...  
[Miércoles 27, Viernes 29]

Horario: 9:00 a 10:30, vía Zoom.



# CERTIFICADO

concedido por este medio a:

**Apellido, NOMBRE**

como reconocimiento a su participación en el Programa (12 hs)

**VENTAS INTENCIONALMENTE CONSULTIVAS**

Abril 2022

CAPACITACIÓN  
ASPIRACIÓN CON PROPÓSITO  
**NEO**  
> Alejandro Delobelle

**Alejandro G Delobelle**

Director | The Zensitive Group / NEO  
Capacitación Ejecutiva para Latinoamérica

**(persona)**

Gerente RH / Ventas

# COTIZACIÓN | PROGRAMA DE VENTAS

## GRUPO EJEMPLO



### HS DE CAPACITACIÓN >

		CANTIDAD DE PERSONAS (ideal)	HORAS	VALOR HORA   USD	VALOR MÓDULO USD
1	<b>MÓDULO 1</b> [Nuevo Mindset]	10 / 12	⇒ 3	⇒ ?	⇒ ?
2	<b>MÓDULO 2</b> [Preparando la Venta]		⇒ 3	⇒ ?	⇒ ?
3	<b>MÓDULO 3</b> [Momento de Verdad]		⇒ 3	⇒ ?	⇒ ?
4	<b>MÓDULO 4</b> [Negociación Interna y Lealtad]		⇒ 3	⇒ ?	⇒ ?
			<b>12</b>		







COUNTRY  
MANAGER

## Fabián DEVITA

**Infineum Brasil**

Country Manager Infineum LatinAmerica

Sales & Marketing

“Educar, facilitar e inspirar son tres comportamientos que contagia Alejandro y que quedaron demostrados durante el workshop de NEGOCIACIÓN Y VENTAS dictado en Septiembre 2013 en el Sheraton Hotel de Buenos Aires; de hecho quienes asistieron de mi equipo de Región Latinoamérica (25 entre comerciales y personal de Marketing/Tecnología) quedaron hablando muy bien de él no solo inmediatamente después del workshop sino que también algunos meses después; sin duda dejó una huella en cada uno de ellos”.



HEAD OF  
SUPPLY

## Lucas VAN DOMSELAAR

**Nestlé Waters**

Head of Supply

““El coaching en liderazgo fue una experiencia increíble. En mi experiencia personal, me ayudo a poder ver las cosas con una perspectiva diferente. Despersonalizar los problemas, no llevarlos a un terreno de vida o muerte, y poder aprender a entender al otro. Con ello, aprendí a resolver mejor los conflictos y encontrar alternativas que resuelven las cosas de raíz, satisfaciendo a todas las partes y manteniendo las relaciones intactas...de alguna manera, me hizo aprender a pensar con efectividad.

Por otro lado, el poder contar con alguien que maneje conceptos organizaciones, de management, financieros, etc, hace muy fácil la interacción y el diálogo. Ese punto también fue clave para que las sesiones sean efectivas y bien enfocadas. Desde lo personal y profundizando sobre "Alejandro, la persona", descubrí a alguien en quien confiar, abrirme para contar todo lo que me pasa sin sentirme juzgado y con mucha capacidad de comprensión, amable y cálido en el trato. Siempre con la palabra justa o mejor dicho, con la pregunta justa....en pocas palabras, un gran tipo”

”.



MANAGER  
SA

## Marcelo ARCOS

**Linde South America**

Quality and Regulatory Affairs  
South America Manager

“Alejandro has a very impressive way of working dealing with uncertain and difficult scenarios creating an atmosphere of team work and objective focus. During our common project he designed a new concept translating departmental and organizations needs into a concrete plan, raising level of existing skills and, based on, that build new abilities in an efficient way”.

## BIO del instructor

Lic. ALEJANDRO Delobelle



Alejandro Delobelle ha sido entrenado en Cambridge University (England) y NorthWestern University (Kellogg) en herramientas y conceptos de Liderazgo, Servicio y Ventas, mientras se desempeñaba como Gerente Regional de Estrategia y Desarrollo Organizacional, para 7 países, en AGA Linde Healthcare.

Ha entrenado a la fuerza de ventas del laboratorio inglés SmithKline Beecham (hoy GlaxoSmithKline | GSK | ) en “Principios Fundamentales de Efectividad en Ventas”;  
Es Entrenador Certificado de ‘Achieve Global’ (*Learning Solutions That Transform Strategy Into Success Worldwide*);

Ha diseñado ‘Modelos de Competencias en Ventas’ para empresas multinacionales, en proyectos estratégicos y de larga duración;

Facilitó workshops y realizó consultoría (en castellano e inglés) en 7 países de Sudamérica (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Argentina, Chile y Uruguay), tanto en áreas de ventas (venta consultiva y venta de soluciones) así como en áreas que contribuyen a potenciar los resultados (creación de experiencias de servicio al cliente, liderazgo resonante, negociación efectiva, equipos de alto desempeño, oratoria y presentaciones efectivas);

Como Consultor, Coach y Facilitador, ha diseñado programas para más de seis mil personas, en compañías como Nestlé Waters, Adecco, Chevron, Fresenius, Banco de la Nación Argentina, Infineum, Sinopec, SKF Latam, Swiss Medical, OLX, Fate, Re/max, Glaxo SmithKline, Peugeot, Tenaris University y la Armada Naval de Colombia.

**También ha entrenado al equipo de Service Delivery Managers en YEL INFORMATICA y al mangement team de GlobalLogic Latinoamérica.**

Ha brindado más de 10 conferencias en los últimos años, tanto en Argentina como en Bolivia, Costa Rica o Perú.

Ha escrito 8 ebooks a la fecha: **“Apuesta por Ti (eje Liderazgo)”**, **“4 Elementos Claves para liderar un Programa de Performance Management (eje Gestión del Desempeño)”**, **“La Motivación es (del) Personal”** (eje Engagement y Liderazgo), **“5 pasos para que HR incremente su influencia y venda con éxito su Propuesta de Valor”** (eje Recursos Humanos), **“8 Sugerencias que podrían cambiar la manera de encarar tu 2015”** (eje Motivación y Desarrollo Personal), **“CULTURA: 10 Passwords que te garantizan el acceso a su transformación”**, **HRBP: de Socios a Aceleradores del Negocio: 6 Herramientas para utilizar YA** y el último sobre **“Prospección en Ventas”**

Docente-instructor en el Diplomado en Dirección Comercial de la Universidad San Pablo T (Tucumán), módulos de “Prospección” y “Venta de Soluciones”

Es Profesor invitado en el Postgrado de Dirección Estratégica de Recursos Humanos | UCA

Ha sido certificado como expositor VISTAGE | Marzo 2016

Ha diseñado su propia plataforma digital: MEMBRESIANEO, desde donde continúa apoyando a +40 consultores de +5 países de Latinoamérica.

Es Analista de Sistemas y Licenciado en Administración de Empresas, ambos títulos de la Universidad de Belgrano.

Ex Instructor de Taekwondo y American Kenpo Karate.

# Un orgullo trabajar intensamente para impactar, positivamente, en los resultados de estas empresas:



# Espero tu mail.

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN

# NEO

> Alejandro Delobelle



**Emails:**

thezensitivegroup@gmail.com  
capacitación@aledelobelle.com



**+54911 5595 3121**



**Twitter** > @aledelo



**Web** > www.aledelobelle.com



**LinkedIn** > alejandrodlobelle

Seguidores: 24,932

Artículos: +235