



Curso

Coaching en Ventas



35 h

Duración

Asincrónico

Modalidad e-learning

60%

Nota mínima por prueba

12-38-0818-94

Código Sence

Objetivo general

El Objetivo General o Competencia para desarrollar que propone este curso, es que al finalizar el/la participante estará en condiciones de aplicar estrategias de Coaching en la interacción con los integrantes del equipo comercial, en conformidad al análisis comparativo entre las metas estimadas y las realmente alcanzadas por cada vendedor.

Objetivos específicos

- 1 Reconocer los conceptos fundamentales del Coaching, considerando su alcance en la gestión comercial de la empresa.
- 2 Aplicar los Principios del Coaching en las sesiones con los Coachee de acuerdo con la etapa del proceso básico de esta metodología.
- 3 Utilizar Técnicas de Coaching en el diálogo con los vendedores, de acuerdo con los objetivos que el vendedor se haya propuesto para su crecimiento personal y laboral.

Quiénes deben participar

Dirigido a todos los vendedores que deseen transformarse en profesionales con herramientas de coaching y disponer de nuevos recursos para mejorar sus resultados, al momento de realizar su gestión comercial.

Unidad 1**Aspectos generales del Coaching****Lección 1.1. Origen del coaching, influencias y corrientes actuales**

- Origen del Coaching
- Corrientes: Coaching norteamericano, Coaching Europeo, Coaching Ontológico.

Lección 1.2. Definición del Coaching y su rol en la labor del vendedor

- Definición de Coaching, Coach, Jefe Coach y Autocoaching
- Propósito del Coaching en las Ventas.

Lección 1.3. Aprendizaje y responsabilidad a la base del Coaching

- Definición de Aprendizaje y Responsabilidad
- Comportamientos que denotan falta de responsabilidad

Lección 1.4. Competencias y habilidades claves en el Coaching

- Competencias del coach.
- Habilidades a desarrollar: Rapport, Escucha Activa, Inteligencia Emocional, Intuición, Pregunta, Feedback, Motivación

Unidad 2**Proceso de Coaching en las Ventas****Lección 2.1 El Coach en el equipo de ventas: principios básicos,**

- Principios que guían al Coach: Siempre se puede mejorar, Las personas hacen lo mejor que pueden, Actitud Mental Positiva, Solo existe el presente, entre otros.

Lección 2.2. Coaching como proceso de desarrollo

- del vendedor
- Condiciones a desarrollar al Coachee
- Autoconocimiento y Acción
- Realidad y grandes metas
- Presencia en las grandes acciones
- Administración del tiempo

Unidad 2 · continuación**Proceso de Coaching en las Ventas****Lección 2.3. Etapas y pasos del Coaching Básico**

- Crear Contexto
- Construcción del objetivo
- Situación Actual
- Opciones y Barreras
- Estrategia
- Compromiso

Unidad 3**Aplicación de Coaching en las Ventas****Lección 3.1 Técnicas de Coaching**

- Calibración
- Atención y Silencio
- Indagar
- Reflejar

Lección 3.2 Herramientas de apoyo a la gestión de Coaching

- Metodología SMART
- G.A.S
- Rueda de la Vida
- Mapa Mental
- Cero Parásitos
- El FODA

Lección 3.3. Técnicas de ventas

- Técnicas de ventas: Técnica de las Preguntas, AIDDA, Cuatro Reglas
- Manejo de Objeciones

Cómo se estudia

El curso es 100% online ASINCRÓNICO, el participante recibe al inicio del curso, su clave de acceso a los contenidos alojados en la plataforma Moodle.

Contempla una prueba parcial por unidad y una prueba global final. Nota de aprobación 60% en escala de 1 a 100.

Existe un servicio de Seguimiento para apoyar al alumno, un servicio de tutoría online e informes de avances. Al aprobar el curso, el alumno recibe su diploma en formato digital.

Más información de este programa

Teléfono
(56-2) 2597 66 00, opción 2

WhatsApp
+56 9 6666 1348

E-mail
contacto@leshalles.cl

Sitio web
www.leshalles.cl

Dirección
**María Luisa Santander 0443, Providencia,
Santiago**

Actividades de capacitación autorizadas por SENCE para los efectos de la franquicia tributaria de capacitación, no conducentes al otorgamiento de un título o grado académico.