Curso

Coaching en Ventas



35 h
Duración

Asincrónico
Modalidad e-learning

60%
Nota mínima por prueba

12-38-0818-94
Código Sence

Valor SENCE **$192.500** por participante

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

WhatsApp
+56 9 6666 1348

Sitio web
www.leshalles.cl

E-mail
contacto@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.