



"MOTIVACIÓN PARA VENEDORES"

DIRIGIDO A:

Todo personal que busque la optimización de la información y del trabajo, y resulta especialmente útil en el ámbito laboral.

OBJETIVO GENERAL:

Lograr que los participantes identifiquen hasta donde pueden llegar mediante el conocimiento de su potencial y la auto motivación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Valorar la importancia del cambio y la contribución del trabajo en la empresa.
- Identificar las motivaciones personales y vincularlas con la filosofía, valores y objetivos de la Empresa.
- Aplicar los ajustes de actitud que provoquen mayor compromiso en ventas.

CONTENIDO:

1. Análisis y compromiso.

- La persona más importante del mundo.
- Nuevos paradigmas para las ventas.

2. Metas y motivadores

- Que son las metas.
- Cómo deben ser las metas, su trascendencia.
- Que es la motivación.
- El factor vital de las motivaciones.
- La autoestima.
- Valoración de sí mismo.

3. Eres un vendedor en potencia

- Decídete a realizarte.
- Demostración y dramatización.
- El orgullo de pertenecer a la empresa

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Valorar la importancia que tiene dedicarse al trabajo productivo
- Ideü Habrá analizado qué motiva / desmotiva a su equipo de ventas.
- Se centrará en aquellos factores que pueda modificar.
- Se habrá autoevaluado como motivador de comerciales.
- Asumirá más activamente su rol como motivador de su gente.
- Contará con un plan individualizado de motivación por comercial.

DURACION: 9 horas.