



ENCUENTROS / CONVENCIONES

COMERCIALES 2024

Despierta el potencial de tu equipo comercial para enfrentar con éxito el desafío del 2024. Nuestra intervención no solo motiva, sino que desafía a tu equipo para alcanzar nuevas metas de ventas. Prepárate para un viaje transformador hacia el éxito comercial con Rincón Aguilar.

Objetivo

Inspira a los equipos comerciales mediante formación, capacitación y/o actividades experienciales proporcionando herramientas y estrategias innovadoras que desafíen a los líderes y equipos comerciales a superar metas ambiciosas. Buscamos fomentar la motivación, fortalecer habilidades de venta y consolidar un espíritu de equipo que permita afrontar con confianza los desafíos comerciales del futuro, marcando así el camino hacia el éxito en el año 2024.

A quién va dirigido

Líderes y equipos comerciales de los diferentes canales de ventas con fuerzas de ventas propias o indirectas.

Modalidad

Presencial, virtual o híbrido.

Esquema general de trabajo

Fase 1

CARACTERIZACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN



Objetivo

Analizar con profundidad y de manera puntual y específica las expectativas frente a la experiencia formativa.

Profundizar en el perfil, fortalezas, oportunidades de mejora y las necesidades del equipo participantes



Duración

De 1 a 3 horas aproximadamente.



Resultados

Entendimiento del contexto, situación y particularidades del equipo.

Definición de los contenidos a trabajar.

Definición de indicadores del proyecto.



Objetivo

Desarrollar las acciones de formación de acuerdo con los hallazgos de la Caracterización y acordes a los retos comerciales.



Duración

De 2 a 8 horas de formación (e-learning asincrónico, sesión presencial y trabajos de aplicación).



Actividades

Diseño y desarrollo de la ruta de aprendizaje de la siguiente manera:

✓ **Trabajo previo:** (E-learning, caso de estudio, lecturas, etc) según la necesidad identificada, si aplica.

✓ **Desarrollo de intervención de formación y/o experiencial según lo acordado con la empresa**



Resultados

Equipo comercial formado, actualizado y motivado.

Informe de fase con hallazgos y recomendaciones.

Fase 2

Acciones de formación en Encuentro / Convención Comercial



Algunas de nuestras actividades experienciales

Indoor (en Interiores)

Hackathon de Estrategias Comerciales.

Interactive Customer Journey Mapping / Mapeo Interactivo del Viaje del Cliente.

Role-Playing de Clientes Difíciles.

Maze of Customer Insights / Laberinto de Perspectivas del Cliente.



Outdoor (al aire libre)

Competencia de Innovación - Brilliant Idea Challenge.

Customer Journey Scavenger Hunt (Búsqueda del Tesoro del Viaje del Cliente).

Concurso de Resiliencia - Rise and Shine.

Escape al Aprendizaje - resolución de problemas - mind positive

Escape Room temático de Ventas.

Rally de Comunicación - Moving Messages.

Ejemplificación de Liderazgo - Captain's Challenge



Algunas de las habilidades más demandadas



- ✓ Estrategias avanzadas y poderosas para incrementar las ventas.
- ✓ Fortalecimiento del relacionamiento, la recompra y la recomendación de los clientes.
- ✓ Construcción de una marca personal para lograr mas ventas y crecer la red de contactos y prospectos.
- ✓ Gestión Resiliente en Ambientes Comerciales cambiantes.
- ✓ Autogestión y aceleración de resultados en ventas.

