

VII Edición

Plan de Excelencia Comercial (PEC)



Ahora con las Especializaciones para:

- El sector Inmobiliario y de Construcción
- El sector Financiero y Asegurador
- Productos y Servicios Tecnológicos
- Sector comercio

¿Quieres conocer los secretos
comerciales mejor guardados?



¿A quiénes va dirigido estos Programas de Alto Rendimiento Comercial?

- *A los que creen que aún pueden aprender.*
- *A los que buscan algo más y no se conforman.*
- *A los que se comprometen con lo que hacen.*
- *A los que se resisten a las circunstancias.*
- *A los que necesitan un cambio.*
- *A los que quieren seguir creciendo profesionalmente.*
- *A los que han de convencer a los demás.*

¿Qué vas a encontrar en el Plan de Excelencia Comercial (PEC)?



¿Qué es el Plan de Excelencia Comercial (PEC)?

El PEC es el **Programa de Alto Rendimiento Comercial**, único en España, que desarrolla todas y cada una de las habilidades y competencias necesarias para alcanzar la Excelencia Comercial.

Se trata de un Plan de Entrenamiento que permite, en pocas semanas, desarrollar el potencial y optimizar los resultados en las ventas de cada participante.

El PEC es un programa de capacitación avanzado e innovador que va más allá de las tradicionales técnicas de ventas. Desarrolla todo el potencial de los participantes porque trabaja en cada uno de los elementos clave para la consecución de resultados: *La seguridad, la motivación, la disciplina, la actitud, las habilidades para la comunicación, la negociación, la persuasión, etc.*

Además, descubre a los participantes **sus estrategias y patrones de éxito**, permitiéndoles su utilización siempre que quieran y en cualquier circunstancia o situación.

¿Qué hace al PEC único?

El Plan de Excelencia Comercial es un programa **único** porque:

- Se adaptan al escaso tiempo disponible de los profesionales de la venta.
- Está hecho a la medida de cada participante para su desarrollo profesional.
- Viene a dar respuestas a la cuestión de cómo se obtienen resultados superiores.
- Se basan en las mejores prácticas y experiencias de los comerciales de éxito.
- Utilizan las herramientas y recursos comerciales más avanzados existentes en la actualidad.
- La metodología de aprendizaje es totalmente experiencial y activa.
- Son impartidos por experimentados trainers y coaches que han logrado resultados superiores con decenas de profesionales durante la última década.



Y ahora, ¿cuál es la gran novedad de esta edición del PEC?

Por primera vez, el PEC incorpora cuatro programas especializados:

- **Plan de Excelencia Comercial para el sector Inmobiliario y de Construcción.**
- **Plan de Excelencia Comercial para el sector Financiero y Asegurador.**
- **Plan de Excelencia Comercial para Productos y Servicios Tecnológicos.**
- **Plan de Excelencia Comercial para el Sector Comercio.**

La parte del programa que desarrolla las habilidades y actitudes para la excelencia comercial se desarrolla de forma conjunta para enriquecer el aprendizaje.

La parte del programa que transfiere las mejores prácticas y los secretos de los mejores comerciales del sector se lleva a cabo de forma específica.

¿Qué estructura tiene el Plan de Excelencia Comercial (PEC)?

Identificación de metas y potenciales	<i>1 sesión</i>
Talleres para la Excelencia Comercial y las Ventas	<i>10 sesiones</i>
Experiencias y prácticas Sectoriales y Específicas	<i>4 sesiones</i>
Pruebas situacionales o acompañamientos de ventas (opcionales)	<i>3 sesiones</i>
Consultas a los trainers (opcionales)	<i>4 consultas</i>
Acceso a Feeling (Club Comercial con una infinidad de recursos para la venta y la emprendeduría)	<i>Incluye cuota de alta</i>

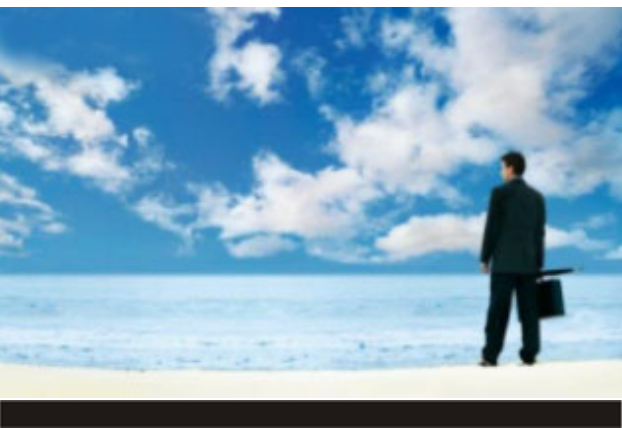
Índice de Contenidos del Plan de Excelencia Comercial (PEC)

A) Talleres para la Excelencias Comercial y las Ventas

1. **Make the difference: Cómo convertirse en un Comercial de Excelencia... Pág. 5**
2. **Pointing & Right (Apunta y Acierta): La preparación y los objetivos de Venta... Pág.5**
3. **Feeling: Cómo conectar con los clientes... Pág. 6**
4. **Cómo descubrir las Necesidades y Motivaciones del Cliente... Pág.6**
5. **Comunicar para convencer ... Pág. 7**
6. **La presentación: Cómo multiplicar el Valor de las Propuestas de Venta... Pág.7**
7. **Fórmulas de presentación del precio y Gestión eficaz de las Objeciones... Pág.8**
8. **Técnicas poderosas de cierre: Obtener el “sí quiero” del Cliente... Pág.8**
9. **La Neuroventa: Cómo convencer al cerebro del cliente... Pág.9**
10. **Negociación Comercial basada en Resultados... Pág.9**

B) Experiencias y prácticas sectoriales específicas

1. **Estrategias Comerciales Específicas... Pág.10**
2. **El Plan de Acción Comercial Sectorial... Pág.10**
3. **Habilidades, actitudes y prácticas específicas... Pág.11**
4. **Modelaje para el Éxito Comercial... Pág.11**



Talleres para la Excelencia Comercial y las Ventas

Sesión 1

Make the difference: Cómo convertirse en un Comercial de Excelencia			
Fecha:	10 de Noviembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y practicar los principios del éxito profesional • Conseguir elevar el caché profesional • Desarrollar una forma de pensar y actuar que marque la diferencia profesional • Saber venderse y ser percibido como un comercial de excelencia • Entrar en una espiral de mejora comercial continua 		<ul style="list-style-type: none"> ➔ Modelaje del éxito ➔ Personal Branding: marketing Personal ➔ La DBM ➔ La Inteligencia Emocional 	

Sesión 2

Pointing & Right (Apunta y Acierta): La preparación y los objetivos de de Venta			
Fecha:	17 de Noviembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de metas y objetivos poderosos. • Saber elaborar perfiles de clientes • Realizar segmentaciones por valores básicos de compra • Desarrollar prospecciones efectivas • Disponer de <i>lead</i> o listas de clientes millonarias • La gestión eficaz de los contactos • Saber preparar argumentarios poderosos • Cómo preparar el material de venta 		<ul style="list-style-type: none"> ➔ segmentación de clientes ➔ Método Pointing & Right ➔ La gestión de relaciones: Networking ➔ El portafolio comercial ➔ Argumentarios 	

Sesión 3

Feeling: Cómo conectar con los clientes			
Fecha:	24 de Noviembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar su capacidad de crear sintonía • Potenciar la Inteligencia Emocional • Gestionar eficazmente de los filtros • Conseguir citas al través del teléfono y la puerta fría • Ser percibidos como una marca personal de éxito • Generar credibilidad desde el principio • Iniciar una conversación con cualquier tipo de cliente 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ El “Rapport” ➡ La Escucha Activa ➡ Personal Branding ➡ Gestión del momento de la verdad ➡ Inteligencia Emocional ➡ El Cambio de Creencias Limitantes ➡ Telemarketing 	

Sesión 4

Cómo descubrir las Necesidades y Motivaciones del Cliente			
Fecha:	1 de Diciembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el arte de preguntar • Descubrir el resultado y el estado emocional asociado a comprar • Determinar los activadores de la compra: los valores básicos • Desarrollar la escucha activa • Identificar las necesidades latentes y no latentes del cliente • Orientar al cliente a que seamos su mejor recurso 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ La Arquitectura de la Persuasión ➡ Técnica de las preguntas poderosas ➡ La Programación Neurolingüística (PNL) ➡ Escucha Activa ➡ Coaching Comercial 	

Sesión 5

Comunicar para convencer			
Fecha:	9 de Diciembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Saber cómo dirigir las entrevistas de venta • Dominar las distintas situaciones y tempo de las entrevistas de venta • Aplicar los principios de la persuasión • Aprender a utilizar el lenguaje persuasivo • Llevar al cliente al estado deseado • Conocer cómo influenciar al cliente en sus decisiones de compra 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ La Arquitectura de la Persuasión ➡ La Programación Neurolingüística (PNL) ➡ Formulación de preguntas poderosas ➡ Coaching Comercial 	

Sesión 6

La presentación: Cómo multiplicar el Valor de las Propuestas de Venta			
Fecha:	15 de Diciembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Saber cómo aumentar la sensación de seguridad del cliente en la compra • Realizar las mejores presentaciones con los argumentos más poderosos • Dirigir al cliente hacia utilidades y beneficios • Aumentar el valor de la compra para el cliente • Conseguir ser percibidos como únicos y diferentes • Despertar el deseo de propiedad del cliente 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ Marketing de seducción ➡ Balanza de Ventas ➡ Presentaciones 4P ➡ Reencuadre perceptivo ➡ La Programación Neurolingüística (PNL) 	

Sesión 7

Fórmulas de presentación del precio y Gestión eficaz de las Objeciones			
Fecha:	22 de Diciembre de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Saber presentar el precio de manera que no sea un obstáculo • Conocer las causas que generan las resistencias y objeciones del cliente • Saber aplicar eficazmente los principios básicos para gestionar las resistencias del cliente • Convertir las objeciones y resistencias en oportunidades de cierre • Utilizar estrategias clave para la resolución de objeciones • Minimizar las resistencias a la compra 		<ul style="list-style-type: none"> ➔ Los precios estratégicos ➔ Reencuadre perceptivo ➔ Gestión y resolución de resistencias ➔ El modelaje ➔ Arquitectura de la persuasión 	

Sesión 8

Técnicas poderosas de cierre: Obtener el “sí quiero” del Cliente			
Fecha:	12 de Enero de 2010	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Poder dominar nuestros estados emocionales al final de la entrevista de venta • Transmitir seguridad y confianza a la hora de presentar el precio • Aplicar el cierre adecuado a cada situación • Saber obtener compromisos por parte del cliente • Mantener al cliente en la decisión de comprar • Utilizar los principios del éxito en los cierres 		<ul style="list-style-type: none"> ➔ La Programación Neurolingüística (PNL) ➔ La Arquitectura de la Persuasión ➔ El Coaching Comercial ➔ Técnicas poderosas de cierre 	

Sesión 9

La Neuroventa: Cómo convencer al cerebro del cliente			
Fecha:	19 de Enero de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Saber aplicar los estímulos que llegan al cerebro • Diagnosticar lo que impulsa al cliente a la acción: El PAIN • Saber diferenciarse en la mente del cliente: El CLAIM • Demostrar al cliente que la nuestra es la mejor opción de compra: El GAIN • Captar la atención del cerebro del cliente • Potenciar los mensajes Neurológicos • Acortar los tiempos de toma de decisión 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ La Arquitectura de la Persuasión ➡ La Neuroventa ➡ La Programación Neurolingüística (PNL) 	

Sesión 10

Negociación Comercial basada en Resultados			
Fecha:	26 de Enero de 2009	Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios		Herramientas y recursos	
<ul style="list-style-type: none"> • Saber cómo desbloquear las negociaciones posicionales de precio • Dominar la metodología de Ganar- ganar (Win- win) • Buscar satisfacer los intereses propios y del cliente • Obtener del cliente concesiones y contraprestaciones • Estar siempre muy por encima del precio mínimo de negociación • Incrementar la facturación con el mismo número de ventas • Dominar la venta cruzada y el Upselling para vincular al cliente. 		<ul style="list-style-type: none"> ➡ Arquitectura de la Persuasión ➡ La Programación Neurolingüística (PNL) ➡ Negociación basada en Resultados ➡ Venta Cruzada y Upselling 	

B) Experiencias y prácticas sectoriales específicas

Sesión 1

Estrategias Comerciales Específicas	
Fecha:	2 de Febrero de 2010
Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios	Herramientas y recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la situación del mercado • Principales competidores y sus estrategias. • DAFO sectorial y particular • Determinación de Opciones estratégicas • Objetivos y acciones estratégicas • Implementación de la Estrategia. 	<ul style="list-style-type: none"> ➡ Análisis Estratégico ➡ Cuadro de Mando de Ventas ➡ Modelaje y Experiencias de los líderes

Sesión 2

Plan de Acción Comercial	
Fecha:	9 de Febrero de 2010
Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios	Herramientas y recursos
<ul style="list-style-type: none"> • La consecución anticipada de los objetivos de venta • Organización de tareas • Organización de Rutas • La planificación de las Ventas. • La ejecución con éxito de las acciones • Evaluación y mejora de resultados 	<ul style="list-style-type: none"> ➡ La línea del tiempo ➡ Modelo STAR ➡ Cuadro de Mando de Ventas ➡ Modelaje y Experiencias de los líderes ➡ El Rutting

Sesión 3

Habilidades, actitudes y prácticas específicas	
Fecha:	16 de Febrero de 2010
Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios	Herramientas y recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar las habilidades que marcan la diferencia en el sector. • Conocer y desarrollar las actitudes que determinan la altitud profesional. • Estar en un estado de recursos superiores siempre. • Potenciar la motivación. • Prácticas avanzadas del sector (Upsellig, ventas cruzadas, vinculación de clientes) 	<ul style="list-style-type: none"> ➡ Estrategias personales de Éxito ➡ Modelaje ➡ Experiencias de los líderes en Ventas

Sesión 4

Modelaje para el Éxito Comercial	
Fecha:	23 de Febrero de 2010
Horario:	18:00 a 21:00 horas
Utilidades y beneficios	Herramientas y recursos
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar modelos de éxito comercial • Convertirse en un comercial referente • Desarrollar la creatividad en la venta • Cómo mejorar continuamente • Potenciar la visión comercial • Cómo desarrollar un cartera de relaciones comerciales trabajando en red: Networking 	<ul style="list-style-type: none"> ➡ Estrategias personales de Éxito ➡ Modelaje y DBM ➡ Experiencias de los líderes en Ventas ➡ Anclajes ➡ Networking

¿Quiénes son los trainers del Plan de Excelencia Comercial (PEC)?

D. Luis Rodríguez Camañes

Master Trainer en Excelencia Comercial. Cursó estudios de Administración y Dirección de Empresa por la UNED. Trainer en Programación Neurolingüística (PNL) por el IEPNL. Certificado Internacional en Coaching por la International Coaching Community (ICC). Posee la Certificación Internacional en Advanced Persuasion and Sales Skills, impartida por el prestigioso experto en training comercial y Presidente de The Society of NLP, John La Valle.

Su dilatada carrera en las ventas, donde ha comercializado desde seguros hasta Centros Comerciales, pasando por distintos servicios, le han provisto de una perspectiva integral que da riqueza al aprendizaje que imparte.

Autor del libro: "La Rueda de la Excelencia Comercial", donde se presentan con detalle las claves y modelos del éxito en las ventas.

Dirige la empresa SCC Soluciones Creativas de Comunicación que diseña e implanta sistemas de aprendizaje y de gestión por competencias que consiguen el más alto rendimiento en la capacitación y desarrollo comercial y directiva.

D. José J. Alonso Fleitas

Trainer en Excelencia Comercial. Estudió Administración y Dirección de Empresas, a través de la Universidad de La Laguna. Diplomado por la Universidad de Texas (San Antonio) en Creación y Gestión de empresas de Nuevas Tecnologías. Certificado Internacional en Coaching por la International Coaching Community (ICC). Miembro de la AECOP donde se registran los Coaches más representativos de España. También acredita la Certificación Internacional en Advanced Persuasion and Sales Skills.

Posee una dilatada y muy diversa trayectoria profesional, destacando su paso por multinacionales como: R.J. Reynolds Tobacco, Vodafone o Telefónica. En ellas tuvo la oportunidad de realizar, entre otras funciones, las de ejecutivo y directivo comercial.

Su ansia de superación le ha supuesto ser un gran conocedor de los mecanismos del funcionamiento empresarial y del crecimiento personal como base para el éxito.

Junto con Luis, en los últimos años, ha desarrollado programas y proyectos de cualificación y capacitación profesional para comerciales, directivos y emprendedores, impulsando también para estos últimos, sus habilidades y competencias para la venta.



Dña. Rosany Isabel Díaz Domínguez

Máster de Dirección Comercial y Ventas por la Universidad de Barcelona (UB). Diplomada en Turismo (Especialidad en Dirección de empresas Hoteleras) por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Certificada como Experto en Gestión de Empresas, Marketing y Negocios Internacionales en Aspect School, San Diego-California. Certificada como Técnico Inmobiliario homologada.

Fue partícipe en la I Promoción del Plan de Excelencia Comercial con brillantes resultados. Ha completado su formación con diversos programas de capacitación en ventas y liderazgo de equipos de trabajo.

Ha trabajado como contratadota de Barceló Experience en Barcelona. Actualmente es Coordinadora de ventas y gestión de la oficina comercial en Las Palmas de Gran Canaria de la empresa "Félix Santiago Melián S.L.", donde ha desarrollado gran parte de su carrera profesional.

Los comerciales de estos sectores más representativos de Canarias

Muchos de ellos contarán sus estrategias, prácticas y compartirán sus recursos más efectivos.

¿Quiénes han participado en el PEC?

Los distintos participantes del PEC en sus anteriores ediciones desarrollan su actividad laboral en alguna de las empresas citadas a continuación:

A.Credicanarias, Aguas Minerales de Firgas, Ángel Conde, Artes Gráficas del Atlántico, Asterisco Sistemas Informáticos, BBVA, Bervely Park Hotel, Cabitel Telefónica Telecomunicaciones Públicas, CAPISA-Compañía Canaria de Piensos, Clínica Oftalmológica Gran Canaria, Copicanarias, Diageo, Crédito & Caución, Exclusivas Arcan, Faycanes, Gedecan, Grupo Félix Santiago Melián, Grupo Hermanos Rogelio, Grupo MBC, Grupo Santillana, Comercial Víctor Rodríguez, Inmostar, Innovamer, Inviva Exwear, J&J Medical, KEC Química Ecológica, La Caixa, La Caja de Canarias, Lanzagorta Servicios Inmobiliarios, Mandarina Pinturas y Accesorios, MAPFRE, Máquinas Opein, Mobiliaria e Instalaciones Canarias, Olivas de Canarias, Óptica Jaén, Osborne Distribuidora, Pasteror, Pedro Medina, Positrónica, Ronda Inmobiliaria, RS Medical, Satocan, Seguridad 7- Securitas, St. Jude Medical España, Tetrans Canarias, Toyota City.

¿Qué acreditación obtendrás realizando el PEC?

Los que finalicen el PEC podrán presentarse de forma gratuita a las pruebas para la obtención de la acreditación como **Técnico en Excelencia Comercial** en el Sector Específico al que se presente.

¿Cuál es la inversión a realizar en el PEC?

Podrás ser participante de este contrastado y exclusivo Programa de Alto Rendimiento Comercial por la siguiente inversión:

Plan de Excelencia Comercial (PEC)	Inversión
Identificación de metas y potenciales + 10 Talleres para la Excelencia Comercial y las Ventas + 4 sesiones de Experiencias y prácticas Sectoriales Específicas + 4 Consultas a los trainers (opcionales) + Alta en Feeling + Prueba para la Certificación	735 euros
Hasta 3 Pruebas situacionales o acompañamientos de ventas (Esta contratación es opcional)	120 euros por sesión

Si realizas el pago **antes del 2 de Noviembre**, la inversión te saldrá:

Plan de Excelencia Comercial (PEC)	Inversión
Identificación de metas y potenciales + 10 Talleres para la Excelencia Comercial y las Ventas + 4 sesiones de Experiencias y prácticas Sectoriales Específicas + 4 Consultas a los trainers (opcionales) + Alta en Feeling + Prueba para la Certificación	630 euros
Hasta 3 Pruebas situacionales o acompañamientos de ventas (Esta contratación es opcional)	90 euros por sesión

Si lo necesitas, consulta también nuestras posibilidades de financiación.

**“Si estás comprometido con
tu futuro profesional,
esta es una oportunidad única.
Aprovéchala”**

Organiza:

SCC, Soluciones Creativas de Comunicación

Tel./Fax: 92 848 51 15

Móvil: 649 93 60 65

www.sccnetgocios.com

info@sccnetgocios.com

