

## ESTRUCTURA FORMATIVA

---

### CONCENTRACIONES

Equipos Comerciales

### CONTENIDO SESIÓN AULA **CROSS&CROW**

- Conseguir una adecuada ORIENTACIÓN AL CLIENTE.
- Mantener estable la ORIENTACIÓN AL LOGRO.
- Realizar un correcto patrón de SEGUIMIENTO Y CIERRE de clientes.

### CONTENIDO ENTRENAMIENTO MINDCOMPANYSPO

- Entrenar la PLANIFICACIÓN DINÁMICA del trabajo comercial.
- Entrenar la INTERACCIÓN con el cliente: argumentación, escucha y feedback.
- Entrenar el rol de profesional con SOLUCIONES de servicios y productos.

### CONTENIDO SESIÓN ONLINE **EDUCATE**

- Análisis y conocimiento de los hechos.
- Planificación y organización del proceso de venta.
- Valoración del rendimiento del equipo de ventas.
- Control de la venta.
- Fidelización de clientes.
- Los objetivos y sus características.
- Métodos para alcanzar los objetivos.
- Preventa y postventa.
- Plan Comercial y de Marketing.
- Normas básicas para la elaboración de un plan de ventas.
- Test Final.

Un servicio desarrollado por:



**MindCompanySport**  
Método de Entrenamiento Deportivo para RRHH

**CROSS & GROW**  
VALORES • CONOCIMIENTO • RESULTADOS

**Educa***te*