

## Motivando al Equipo de Ventas

*Experiencias motivadoras para energizar a la fuerza de ventas*

### Propósito

Lograr que la fuerza de ventas desarrolle actitudes, disposición y habilidades conductuales para alcanzar y/o superar metas de venta retadoras, reconociendo y aplicando las competencias que marcan la diferencia y están vinculadas con altos rendimientos en ventas.

### Resultados claves

- Auto-dirigirse con motivación y resiliencia para superar obstáculos y alcanzar metas de ventas cada vez más retadoras.
- Mostrar comportamientos asociados a las competencias que crean valor en ventas.
- Utilizar formas de pensamiento y acción que energizan para poner su máximo esfuerzo en el logro de metas de venta ambiciosas.

### Competencias que desarrolla

- Motivación.
- Orientación a resultados.
- Confianza en sí mismo.

### Panorámica

- El nuevo Juego en Venta. Nuevas Expectativas de los Clientes. El Camino hacia el Éxito. Enfoque estratégico guiado por el valor. Principios rectores del nuevo Juego en Ventas.
- Competencias que crean valor en ventas. Conductas asociadas. ¿Cómo se desarrollan?
- Parando de vender y asociándose. El continuo de la colaboración. De vendedor a consultor y socio confiable.
- Superando barreras y creando resultados. Construyendo un mundo de posibilidades.
- Energizándose para el éxito. Clarificando el propósito de vida y fijando objetivos personales de venta. Creatividad con visión. Aplicando el principio de la Palanca.

### Perfil del Participante

Integrantes de Fuerzas de Ventas que necesitan impulso para alcanzar y/o superar las metas de ventas.

### Duración

16 horas.