

¿Le resulta común estos desafíos?

Nuestros clientes nos hablan constantemente de tres desafíos clave:



- Trabajamos en un entorno en constante cambio y necesitamos mejorar nuestras **habilidades** para mantenernos actualizados.
- Necesitamos mantener y desarrollar una **mentalidad** positiva para decir “sí” a los cambios que enfrentamos y creamos.
- Necesitamos **influir** en otros de manera altamente efectiva para tener un mayor impacto y generar **resultados** inmediatos.

Hansen Beck ofrece programas de desarrollo basado en el cambio de comportamiento. Contamos con una red de socios en 25 países, con amplia experiencia en el desarrollo de líderes en diversas empresas y sectores en todo el mundo.

¿Por qué invertir en los programas de Hansen Beck?

Nuestros programas le permiten **explorar** sus fortalezas, **dominar** sus habilidades y **obtener** resultados tangibles. Nuestra experiencia estimulará su deseo de aprender y cambiar, al tiempo que mejorará su capacidad para aplicar sus conocimientos en acciones positivas. Nuestro entrenamiento le permitirá poner inmediatamente su aprendizaje en práctica en su vida personal y profesional.



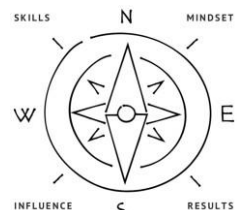
¿A quiénes van dirigidos nuestros programas?



A las personas que quieren desarrollarse de manera integral, abiertas a nuevas ideas y dispuestas a salir de su zona de confort. Al término de nuestros programas, usted saldrá con un conjunto de herramientas prácticas y con un enfoque positivo para enfrentar sus desafíos.

Qué incluyen nuestros programas?

- | | |
|---------------------------|---|
| ↗ Sesiones motivacionales | ↗ Supervisión de prácticas y resultados |
| ↗ Debates grupales | ↗ Plan de acción personal |
| ↗ Feedback del instructor | ↗ Hojas de trabajo y tarjetas recordatorias |
| ↗ Roleplays | ↗ Documentación digital |
| ↗ Coaching individual | ↗ Bibliografía especializada |



VENTAS EFECTIVAS

Disposición básica individual / El rol del vendedor

- Hacia sí mismo y los clientes
- Hacia mi actividad y la empresa
- Hacia los productos y servicios

Fuerzas motoras de actitudes orientadas a metas y resultados

- Visiones personales como motor de la conducta
- Automotivación e iniciativa propia
- Pensamiento y actitud empresarial
- Establecer metas y objetivos concretos
- Solución de problemas y pensamiento creativo / Venta Consultiva
- Presentaciones de ventas

El arte de influir

- Leyes de la influencia
- Técnicas de presentación y lenguaje corporal
- El primer contacto
- Las leyes de la dirección de conversación
- Escuchar conscientemente y reconocer señales en el cliente

Conversaciones con el cliente

- Técnicas de comunicación y negociación
- Construir puentes por teléfono
- La propuesta por escrito
- Venta de valor
- Negociación del precio
- Conversación de cierre
- Manejo de reclamaciones

Manejo eficiente del tiempo

- Análisis del tiempo y las actividades
- Organización personal
- Plan personal de acción

Transferencia a la práctica

- Reportes de experiencias de los participantes (feedback)
- Fijar nuevas metas concretas y manejo de áreas de oportunidad
- Acciones orientadas a resultados
- Manejo de cada concepto en la práctica