

CATÁLOGO DE FORMACIONES



Desarrolla el potencial de tu equipo



Introducción

En unodetres ofrecemos formaciones a medida y completamente personalizadas, con lo que conseguimos dar solución a las necesidades concretas de cada empresa, aportando mejoras en las capacidades profesionales de sus equipos.

Formaciones para potenciar el rendimiento comercial

- 1 DESARROLLO COMPETENCIAL - 12 / 16 horas**
 diseñadas para ofrecer un aprendizaje práctico, participativo y directamente aplicable. Divididas habitualmente en cuatro bloques de 4 horas, permiten a los participantes adquirir herramientas concretas, practicar con situaciones reales y llevarse recursos útiles desde el primer día.
- 2 OPERATIVAS - 6 horas** formaciones operativas y muy enfocadas, diseñadas para mejorar competencias concretas en un corto periodo de tiempo. En solo una jornada, los participantes adquieren herramientas prácticas, listas para aplicar en su día a día. Ideales para reforzar habilidades específicas sin interrumpir el ritmo habitual de trabajo.
- 3 PERSONALIZADAS**
 ¿tienes un reto específico en tu equipo? Diseñamos formaciones a medida adaptadas a tu realidad, sector y objetivos. Analizamos tu situación, escuchamos tus necesidades y construimos un plan formativo 100% personalizado



COMERCIAL JUNIOR / SENIOR

OBJETIVO

potenciar las habilidades individuales de todos los miembros del equipo comercial; marcar una metodología de trabajo que permita a la dirección tener la información necesaria en el momento deseado; y alinearles con la estrategia comercial de la empresa.

- Enfoque y organización
- Conocimiento del producto y de la empresa
- Habilidades comerciales
- Trabajo en equipo, indicadores y CRM
- Plan de acción



ESTRATEGIA COMERCIAL



OBJETIVO

poner en conocimiento la situación de la cartera de clientes que tiene un comercial y analizar la mejor estrategia posible que le lleve a maximizar la facturación.

- Concepto de Estrategia Comercial •
- Conceptos del Plan Comercial • Trabajo con el Plan Comercial • Planificación de la estrategia comercial • Implantación y seguimiento

LIDERAZGO DE EQUIPOS

OBJETIVO

fortalecer las habilidades de liderazgo de los responsables de la empresa para conseguir aumentar la efectividad de sus equipos, mejorar las relaciones con los clientes y maximizar los resultados de ventas.

- Introducción al liderazgo
- Conocimiento del mercado y clientes
- Habilidades de liderazgo
- Comunicación efectiva y negociación con el equipo
- Metodología



ATENCIÓN Y VENTA TELEFÓNICA

OBJETIVO

mejorar la eficacia en la atención y venta telefónica mediante el desarrollo de habilidades comunicativas y técnicas comerciales aplicadas al teléfono.

- Introducción a la venta telefónica
- Elementos que intervienen en la comunicación telefónica
- Metodología para una llamada telefónica efectiva
- Técnicas de comunicación verbal y paraverbal a través del teléfono
- Habilidades comerciales aplicadas a la venta telefónica
- Técnicas de venta telefónica
- Role-play sobre lo tratado durante las sesiones



FORMACIONES EXPRESS

**EL MÉTODO DE LA
VENTA CONSULTIVA
EN 4 PASOS**

CIERRE EFECTIVO:

**ESTRATEGIAS PARA
VENDER MÁS**

**EL ARTE DE LA
PROSPECCIÓN:**

**CÓMO ABRIR
PUERTAS Y GENERAR
OPORTUNIDADES**

**ARGUMENTA CON
IMPACTO:**

**VENDE VALOR,
NO VENDAS PRODUCTO**

OBJECIONES KILLER:

**TRANSFORMA UN NO
EN UN SÍ**

**PRESENTACIONES DE
IMPACTO:**

**CÓMO VENDER SIN
ABURRIR**

**EL ARTE DEL
ELEVATOR PITCH:**

**IMPACTA Y CONVENCE EN
60 SEGUNDOS**

ROMPE EL GUION:

**ABRE PUERTAS,
CONSIGUE REUNIONES**



876 262 026



contacto@unodetres.es



www.unodetres.es



C/ Bari, 55, Edif. NÁYADE. Bloque 6.
Planta 3ª oficina 1, PLAZA
50197 Zaragoza