# DESENVOLUPAR EL TALENT COMERCIAL

## UNA JORNADA PER MILLORAR L'IMPACTE COMERCIAL DE LA TEVA EMPRESA

novagroup
STRATEGIC & CREATIVE CONSULTING

**Vols AUGMENTAR les vendes de l'equip comercial?**

**Vols millorar L'IMPACTE generat en el CLIENT?**

**Vols ALINEAR el discurs de tot l'equip comercial?**

# DESCRIPCIÓ DE LA JORNADA

DEFINICIÓ ESTRATÈGIA

EXPOSICIÓ PRÀCTICA

VALORACIÓ DELS RESULTATS

**ALT IMPACTE**

Hem desenvolupat una jornada pràctica per **millorar la forma de comercialitzar** els productes i serveis de la teva empresa.

Es tracta d'una jornada dirigida a **l'equip comercial** per desenvolupar les seves habilitats de presentació i venda dels productes i serveis de la companya.

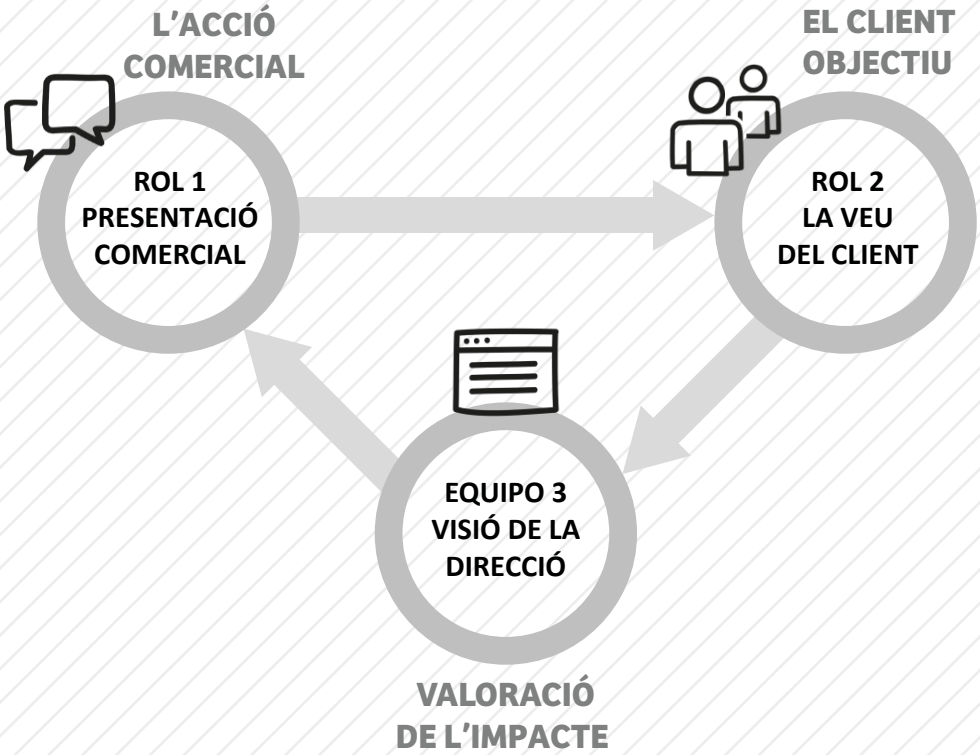
Es duran a terme diferents dinàmiques on els participants compartiran i posaran en pràctica les millors estratègies comercials, desenvolupant un **argumentari comercial d'alt impacte.**

*"Una jornada inspiradora per motivar a l'equip i millorar els resultats"*

# METODOLOGIA DE LA JORNADA

La metodologia es basa en la realització de **simulacions comercials** on els participants adopten diferents rols: el comercial, el del client i el de la direcció.

La jornada consta de una part d'exposició per **inspirar i motivar** als participants i un taller de treball per **desenvolupar i presentar** les millors estratègies per comercialitzar els productes i serveis de l'empresa.




## DESENVOLUPAMENT I POSADA EN PRÀCTICA DE UNA ESTRATÈGIA COMERCIAL D'ALT IMPACTE

# LES EINES

Les eines seleccionades permetran als equips adoptar diferents perspectives per a **desenvolupar la millor estratègia de venda** dels productes seleccionats.

Cada equip realitzarà la **presentació comercial** de cada producte **al client objectiu** seleccionat i finalment es realitza la valoració de l'impacte per **millorar l'orientació al client i el seu argumentari.**

El taller pràctic esta composat per 3 fases de treball en equip amb diferents eines per assolir els objectius.

| FASE | OBJECTIU | EINES |
|---|---|---|
| **FASE 1. CAPTAR L'INTERES** | Aprendre a identificar quins són els **elements realment diferencials** dels nostres productes. | PROBA DE LA DIFERENCIACIÓ LA CLAU ÉS EL PERQUÈ |
| **FASE2. DESENVOLUPAR L'ARGUMENTARI** | Aprendre a desenvolupar **arguments sòlids** de forma ordenada utilitzant diferents punts de vista. | 6 THINKING HATS |
| **FASE 3. ORIENTACIÓ AL CLIENT** | **Aprendre a adaptar** els arguments en funció dels problemes i les necessitats de **cada tipus de client**. | MAPA EMPATIA ESTRATÈGIA COMERCIAL |

*COM GENERAR EL MAJOR IMPACTE POSSIBLE EN ELS NOSTRES CLIENTS?*

# BENEFICIS

- Millorar el coneixement sobre les virtuts i avantatges dels productes de la companyia.
- Orientar-se a les necessitats i als problemes dels clients objectius.
- Generar uns arguments i un discurs compartit entre els participants.
- Alinear el discurs comercial amb la visió de la companyia. Identificar els principals "gaps".
- Compartir les millors pràctiques comercials entre els membres de l'equip.

# LA NOSTRA EXPERIÈNCIA

Nova Group és una empresa especialitzada en projectes i formacions en l'àmbit de la innovació i l'estratègia empresarial amb una reconeguda trajectòria i experiència.

## INDICADORS DELS NOSTRES PROGRAMES

**91%**
UTILITAT DELS CONTINGUTS

**92%**
APLICACIÓ PRÀCTICA

**98%**
NIVELL DE RECOMANACIÓ

novagroup
STRATEGIC & CREATIVE CONSULTING

## WE THINK

Imaginem oportunitats i
donem solucions

## WE FEEL

Oferim serveis i eines
que creen valor

## WE DO

Desenvolupem projectes
amb garanties

novagroup
STRATEGIC & CREATIVE CONSULTING

**www.novagroup.es**

http://novagroup.es/talent-comercial/
info@novagroup.es

**972 245 000**

@novagroup_

Parc Científic i Tecnològic UdG | c/ Pic de Peguera 15 | 17003 Girona