



Webinar

¿Por qué algunos/as vendedores/as venden más?

29 de abril de 2021, jueves

Inscríbete 

Ponente:

Javier Moreno Oto

Representante en exclusiva de la metodología SPQ para España. Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha ocupado puestos de dirección comercial en empresas del ámbito de la distribución comercial, la consultoría, la investigación de mercados y la compra-venta. Durante los últimos 20 años ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas, habilidades comerciales y comunicación interpersonal. Es además colaborador y ponente habitual en multitud de cámaras de comercio, empresas e instituciones de primer nivel nacional e internacional en países como Alemania, Italia, Reino Unido, Islandia o Estados Unidos.



Es licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la Universidad del País Vasco. MBA en Administración y Dirección de Empresas, Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos. Diploma avanzado en Coaching de Equipos. Experto en selección de personas y desarrollo de competencias comerciales. Miembro de AMA – American Marketing Association, ESOMAR – European Society for Opinion and Market Research, AEDEMO – Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional. Consultor certificado en metodología de roles de equipo. Coach de equipos comerciales. Director de DEKER Consultores de Marketing.

Día: 29 de abril, jueves

Sesiones: 1

Horario: de 17:00 a 19:00 h.

Duración: 2 horas

Lugar: formato de videoconferencia

Pocas acciones tienen un impacto tan directo y duradero en la empresa, como el reclutamiento de buenos técnico-comerciales. Este proceso puede

delegarse o desarrollarse desde la propia empresa. Este webinar descubre las claves para hacerlo con éxito y mediante una metodología 100% científica. Porque los mejores comerciales se comportan de forma diferente y este webinar descubre estas diferencias.

Objetivos:

- Ser capaces de reclutar a aquellos técnico-comerciales que realmente venderán, que lo harán en el menor tiempo posible y al menor coste para la empresa.
- Descubrir cómo identificar al comercial aventajado de quien no lo es.
- Mejorar el impacto comercial de nuevas incorporaciones y la probabilidad de fallo y los costes que de ello se derivan.
- Conocer las herramientas más modernas de evaluación del talento comercial y cómo emplearlas también de cara al propio desarrollo y crecimiento de la actual plantilla.

Dirigido a:

Jefes de venta, directivos, responsables de selección, responsables de recursos humanos, responsables de captación de clientes, técnico-comerciales, responsables de prospección de mercado, vendedores de conquista, responsables de selección y en general todos aquellos profesionales dispuestos a vivir una potente experiencia de aprendizaje.

Inscripciones:

Socios: Gratis.

A través de la web, con al menos dos días de antelación.

Para información: Tfno. 948 290155