

El futuro es hoy

POWER SKILLS®

Venta Consultiva B2B

Maximización de oportunidades y ganancias



IMPULSANDO





En qué consiste

Soluciones de vanguardia

El método Power Skills® Venta Consultiva B2B alinea visión, personas y procesos para lograr una mejora significativa en los resultados, márgenes, ganancias y satisfacción del cliente.

Habitamos en un sistema complejo, difícil de predecir o anticipar debido a la activación y desactivación constante de infinitos elementos multifactoriales ajenos a nuestro control. Sin herramientas que nos faciliten la gestión y la autogestión eficiente en estos entornos, la vulnerabilidad y la frustración son las sombras que nos persiguen. Entonces, **¿cómo gestionamos nuestras actividades en la complejidad? ¿Cómo vendemos sin perder la cabeza? ¿Cómo aprovechamos las oportunidades que también nos regala cada proledesafío®?**

En todos los casos, la respuesta debe incluir aspectos que sí estén bajo nuestro control, y bajo esta premisa fue concebido este programa de entrenamiento en **Power Skills®**. Efectivamente, cada una de las 16 habilidades tiene asociado un conocimiento que solo se vuelve útil a través de la práctica. Esto genera en las personas una disponibilidad orgánica de recursos para su aplicación óptima en

tiempo real y en cualquier situación personal y/o profesional. Además, al nutrirse de la experiencia, **facilita que los participantes aprendan a administrarlas eficientemente y se empoderen, independientemente del entorno en el que se desenvuelvan.**

Cabe destacar que, a diferencia de las hard skills o habilidades técnicas, que son sectoriales y susceptibles de actualización constante, **las Power Skills® son universales y no están sujetas a la obsolescencia programada. De hecho, perduran, se adaptan y evolucionan.**

Tal es así que la capacidad de respuesta que se logra al ponerlas en práctica permite simplificar la complejidad e incluso aprovechar las oportunidades que subyacen en ella. En otras palabras, el tiempo que antes se invertía en reaccionar de la 'mejor forma posible' ahora se invierte en actuar con una mentalidad más amplia, receptiva y eficiente.

Accede a un entrenamiento que impulsa a profesionales, equipos y organizaciones enteras a desarrollar los recursos necesarios y esenciales para gestionar la complejidad y conseguir más innovación, creatividad y eficacia en el proceso de la **Venta Consultiva B2B**.

IMPULSANDO





Top Power Skills®

Cuáles son y cómo operan

Las Power Skills® constituyen los recursos necesarios y esenciales para gestionar, gestionarse y actuar eficazmente ante sistemas complejos.



Interpretación del gráfico: La bola, el "sistema complejo" se retroalimenta de su propia complejidad y de la complejidad que le suman nuestras acciones o conductas cuando reaccionamos. Eso lo hace imprevisible y difícil de anticipar. Es esa base compleja e inestable sobre la que operan los valores y las conductas humanas. Las power skills vienen a dar más habilidades para dar mejores respuestas.



Beneficios

Desarrollo continuo

Empodera a las personas y a tus equipos de trabajo.
Contribuye a la máxima eficiencia y disponibilidad de sus recursos personales y profesionales.

PROFESIONALES

- + **Impulsa** tu rendimiento: consigue más resultados con menos esfuerzo.
- + **Negocia** de manera sustentable y alcanza el mejor resultado para ambas partes.
- + **Lidera** reuniones, gestiona eficazmente las objeciones y cierra ventas.
- + **Crea** presentaciones de valor, interesantes y atractivas para el cliente.
- + **Agudiza** la escucha, construye confianza profesional y obtén la información verbal y no verbal necesaria para crear propuestas estratégicas.
- + **Empatiza** profesionalmente con las personas.
- + **Obtén** los recursos necesarios y esenciales para gestionar lo emergente, sorpresivo e inesperado.
- + **Consigue** la agilidad y adaptación que requieren los sistemas complejos.

EQUIPOS COMERCIALES

- + **Construye** una sólida identidad comercial corporativa.
- + **Vende más**, aumenta las ganancias y los márgenes.
- + **Fideliza y genera** nuevos clientes.
- + **Orienta** las reuniones al logro de resultados.
- + **Suma** innovación en las propuestas estratégicas al cliente.
- + **Incorpora** un método estandarizado y altamente eficaz en la Venta Consultiva B2B.
- + **Facilita** la incorporación de habilidades para gestionar lo emergente, sorpresivo e inesperado.
- + **Mejora** las técnicas predictivas y prospectivas de personas y equipos.



Programa

Conocimiento aplicado

Impulsa el talento, los resultados y la eficacia de profesionales y organizaciones. Los contenidos pueden adaptarse y aplicarse según necesidades específicas.

Día 01

Power Skills® & Venta Consultiva B2B
Lo esencial invisible

01

- Concepto de complejidad.
- Power Skills®: concepto y utilización.
- Qué es la venta B2B.
- Diferencia entre vendedor y comercial.

PRÁCTICAS

Breve ejemplo y análisis sobre sistemas complejos reales y abordaje de los factores que contribuyen a su complejidad.

Cómo la mente construye la realidad sobre la que opera y decide.

Cómo las personas eligen y toman decisiones.



Programa

Día 02

Power Skills® & Reuniones Eficaces
Del laberinto al éxito comercial

02

PREPARAR UNA REUNIÓN EXITOSA

- Investigación previa.
- Planificación y objetivos.
- Preparación personal.
- Escenarios posibles e inesperados.
- Materiales de promoción.
- Desarrollo de la reunión.

QUÉ SE RELEVA

- Características.
- Resultado deseado.
- Intereses personales.
- Búsqueda de necesidades implícitas.
- Que le faltó contar al cliente.
- Procesos de acuerdos: tácticos o estratégicos.
- Power Skills®: empatía, flexibilidad, comunicación, tenacidad, amabilidad, curiosidad, pensamiento creativo, optimismo, asombro, alegría y generosidad.

PRÁCTICAS

- Casos reales o hipotéticos.
- Investigación de roles.
- Planificación de objetivos.
- Planteo de escenarios posibles e inesperados.
- Búsqueda de características clave y resultados deseados.
- Identificación de necesidades implícitas a través de preguntas poderosas.
- Procesos de negociación y estrategias para llegar a acuerdos beneficiosos.



Programa

Día 03

Power Skills® & Propuestas Estratégicas Claves para una propuesta exitosa

03

- Preparación y presentación de una propuesta.
- Aspectos estratégicos, tácticos y financieros del producto o servicio.
- Servucción: qué es y cómo implementarla como ventaja competitiva.
- Conocer el sistema que utiliza nuestro interlocutor facilita la comunicación.
- Establecer empatía de forma profesional.

PRÁCTICAS

Preparar una propuesta que contemple: presentación, aspectos diferenciales del producto o servicio, servucción.

Role Play: establecer empatía de forma profesional.

Cómo "hackear" el pensamiento negativo del cliente.

Día 04

Power Skills® & Venta Manejo de objeciones y cierre

04

- Los acuerdos son parte de un buen cierre.
- Manejo de objeciones.
- Construcción de valor en la propuesta.
- Utilización de la analogía y la metáfora para presentar.

PRÁCTICA FINAL INTEGRADORA

Role Play de una negociación B2B que incluye técnicas de venta, negociación y cierre, aplicación de las Power Skills® y otras técnicas abordadas en el entrenamiento.



Modalidad y detalles

Conocimiento aplicado

Impulsa el talento, los resultados y la eficacia de profesionales y organizaciones. Los contenidos pueden adaptarse y aplicarse según necesidades específicas.



En Abierto Directivos y profesionales de la venta

Sincrónica y asincrónica
20 Horas
16h sincrónicas - 4h asincrónicas



In Company Departamentos o equipos comerciales

Sincrónica y asincrónica **20 Horas**
Consultar disponibilidad presencial
16h sincrónicas - 4h asincrónicas

Incluye

- + Materiales, videos, ejercicios.
- + Disponibilidad durante el curso y hasta un año después.
- + Ebook con material de soporte y ejercicios.
- + Certificación Internacional emitida por Impulsando Training and Power Skills®.

Disciplinas



Dirección

Impulsando el cambio

En un mundo saturado de información, proponemos el 'entrenamiento continuo' como método para alcanzar la excelencia y evolucionar sin detenernos.



Pablo Fisch

Experto en el Método Power Skills® & Ventas Consultivas B2B.



- Fundador de [Impulsando + Impulsando Training](#).
- Creador del Modelo Power Skills®.
- Fundador de la Escuela Panamericana de PNL y Coaching, con actividad en la Universidad de Buenos Aires y en la Universidad Nacional de la Matanza.
- Cofundador de Hostelling Internacional Argentina
- Director Global Hostelling Internacional Argentina.
- Cofundador de Almundo.inc

Licenciado en Ciencias Políticas,
Universidad de Buenos Aires.

Diplomatura en Comunicación No Verbal,
Universidad Austral.

Maestría en Neurociencia, Universidad
Favaloro, Argentina (en curso).

Diplomatura en Gestión de Calidad, IRAM,
Argentina.

Auditor líder, IRCA, Argentina.

Máster Trainer de PNL.

Coach profesional de la PNL.



Dirección



José Ojeda

Experto en el Método Power Skills®
& Ventas Consultivas B2B.



- Cofundador y formador de [Impulsando](#).
- Consultor de desarrollo de estrategias organizacionales.
- Control y gestión de canales de ventas.
- Entrenamiento de Account Managers.
- Sales Coaching.
- Sales Mentoring.
- Liderazgo de equipos.
- Business Improvement.

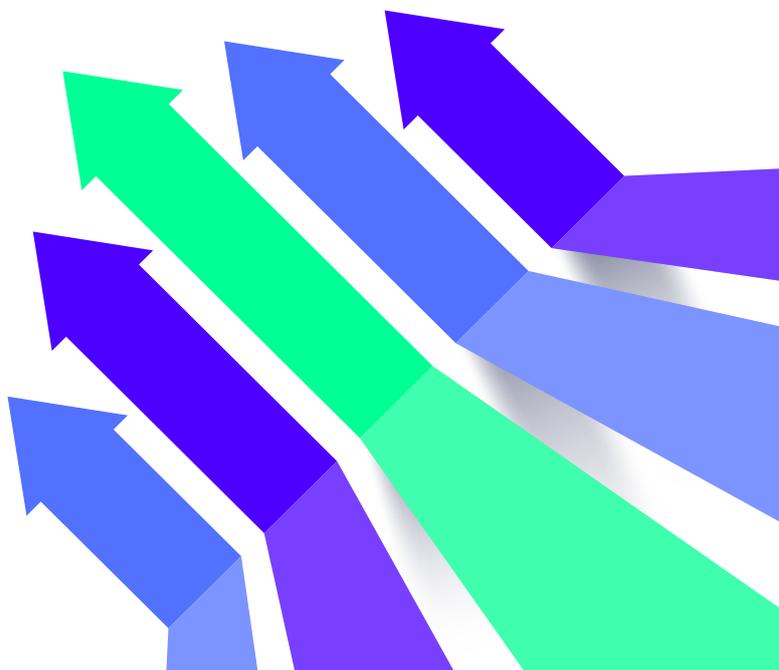
Achieving Breakthrough Services por
Harvard Business School.

Master en PNL por la Escuela
Panamericana de PNL.

Licenciado en Administración de
Empresas por la Universidad de Palermo.

Analista en Marketing y Comercialización
por la Universidad de Palermo.

IMPULSANDO

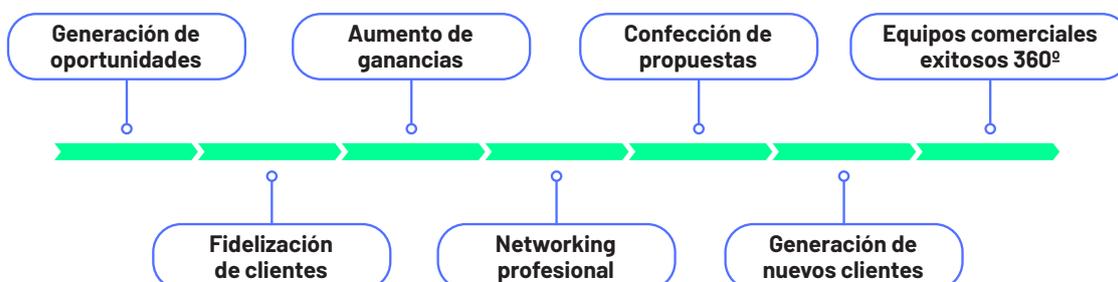


Agradecidos

Algunas de las empresas, organizaciones e instituciones con las que hemos trabajado



Trabajos realizados



El futuro es hoy

POWER SKILLS®

Venta Consultiva B2B
Maximización de oportunidades y ganancias

MÁS INFORMACIÓN Y ADMISIONES

☎ +54 9 11 40430588

✉ hola@impulsando.online

🌐 www.impulsando.online

IMPULSANDO

