

¿HASTA DONDE PODRÍAMOS
LLEVAR A SU EQUIPO
COMERCIAL SI CONECTAMOS:
ENFOQUE, PASIÓN Y RESULTADOS?



**SALES
POWER
GAME**
El juego de mesa



Visión de Mando
La compañía de su compañía
Coaching y Entrenamiento Gerencial



NUESTRA COMPAÑÍA

Bienvenidos a **VISIÓN DE MANDO**, somos una empresa de Coaching y Entrenamiento profesional de negocios con sede principal en Bogotá - Colombia, contamos con veinte años de experiencia en 15 países en los que nos hemos especializado en desarrollar herramientas y metodologías creativas e innovadoras, que al ser llevadas a las empresas generan cambios sostenibles, garantizando así su inversión.

¿CÓMO PODEMOS AYUDARLE?

- **Si ustedes son una empresa mediana o grande:** A continuación presentamos nuestro producto exclusivo **"Sales Power Game"** para incrementar las ventas de su fuerza comercial, de igual forma realizamos programas de Coaching Ejecutivo.
- **Si ustedes son una empresa pequeña:** Contamos con varios programas diseñados para incrementar sus ventas y/o trabajar con usted para que tenga una empresa mas estructurada que le permita gozar de más tiempo libre.

Contamos con casos de éxito obtenidos a lo largo de 20 años de trayectoria, desarrollando programas de entrenamiento y formación en una amplia gama de compañías

Tenemos casos de éxito en los siguientes países:



México



Colombia



Chile



Costa Rica



Ecuador



El Salvador



Bolivia



Venezuela



Argentina



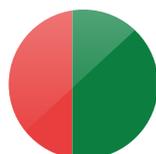
Guatemala



Panamá



Uruguay



Madagascar
África



Estados
Unidos



Canadá

PRESENTAMOS **NUESTRO MÁS RECIENTE DESARROLLO:**
EL PROGRAMA DE **ACTIVACIÓN DE VENTAS SALES POWER GAME.**
“EL JUEGO DE MESA”

CONTENIDO

01

¿Qué es el programa Sales Power Game?

02

¿A quién va dirigido?

03

Nuestro Proceso

- Diagnóstico
- Entrenamiento
- Evaluación
- Resultados

04

Beneficios

05

¿Por qué Trabajar con nosotros?

06

Testimonios

07

Contáctenos
Pasos a seguir

¿QUÉ ES EL PROGRAMA SALES POWER GAME?

- ¿Le interesaría elevar sus utilidades con una inversión razonable?
- ¿Le gustaría elevar la motivación, la moral y la integración de los vendedores?
- ¿Quisiera que su equipo mejorase descubriendo sus puntos débiles y afianzando sus puntos fuertes?
- ¿En pocas palabras generar un verdadero impacto en su equipo comercial que se traduzca en ventas y a su vez en generación de utilidades?

Si respondió si a más de dos de las preguntas anteriores por favor siga leyendo....

Sales power game es una metodología completamente innovadora para formación de equipos comerciales orientados a la venta consultiva desarrollada por **Visión de Mando**.

Integra diversas herramientas enlazadas en un juego de mesa del cual se articula un espacio enormemente rico de formación interactiva experiencial de 40 horas. Y que se acompaña de herramientas complementarias.

Es decir posee 2 herramientas esenciales y 3 herramientas complementarias que se explican a continuación con todo detalle.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El programa **SALES POWER GAME** está dirigido a empresas que tomen en serio la formación ya sea de sus Profesionales Comerciales más experimentados, como de aquellas personas que ameritan incrementar sus habilidades.

Ideal para Asesores Comerciales, Consultores Comerciales, Agentes de Seguros, Call centers, Asesores en venta de tecnología, profesionales de mercadeo y cualquier persona relacionada con la VENTA CONSULTIVA.

NUESTRO PROCESO



DIAGNÓSTICO

Entendimiento de la situación actual.

Resultado esperado del programa.

ENTRENAMIENTO

INICIAL

Sesiones de Juego.
Talleres.

OPCIONAL

Sesiones Action Learning.
Coaching de Ventas.
Acompañamiento en Campo.

EVALUACIÓN

Revisión y control.

RESULTADOS

Reporte Final.



DIAGNÓSTICO

El diagnóstico identifica las principales habilidades del Equipo Comercial, así como las áreas de oportunidad que precisan desarrollo.

En esta etapa del proceso entendemos la coherencia entre los siete factores clave que existen en todo negocio.

Permitiéndonos definir el alcance, calcular un estado inicial (periodo base), áreas de oportunidad e incremento estimado de ventas para medir beneficios tangibles y reportar un estado final al finalizar el proceso.



ENTRENAMIENTO

LA METODOLOGÍA SALES POWER GAME CONTIENE 2 HERRAMIENTAS ESENCIALES:



SESIONES DE JUEGO



TALLERES



SESIONES DE JUEGO

**Desarrollado y Patentado por Visión De Mando.
Coaching y Entrenamiento Gerencial S.A.S.**

Apasionante actividad que permite aprender, desarrollar y fortalecer las destrezas de sus equipos comerciales de forma divertida, al mismo tiempo que el juego avanza nos permitirá identificar cuál o cuáles aspectos conviene fortalecer de manera inmediata, generando un atinado diagnóstico de las fortalezas y áreas a fortalecer en su personal para poder elevar su nivel de ventas.



TALLERES

Seis Talleres de formación en Ventas interconectados con las etapas del Juego.

Cada una de las fases de "Sales Power Game" están conectadas con un taller de formación enfocado para fortalecer las destrezas comerciales de usted y de su equipo a continuación se mencionan los talleres, cada uno con duración de 4 horas.

SEIS TALLERES DE FORMACIÓN FOCALIZADA



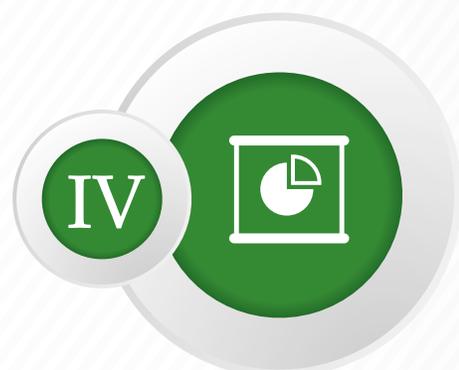
**PILARES DE LA VENTA EXITOSA
Y PROSPECCIÓN EFECTIVA**



**CONSTRUYA RELACIONES DURADERAS
Y CONQUISTE LA CONFIANZA DE
SUS CLIENTES Y PROSPECTOS**



**ENTENDER LAS NECESIDADES DEL PROSPECTO
POR MEDIO DE LA MAGIA DE LAS PREGUNTAS**



**PRESENTANDO BENEFICIOS
QUE CONVENZAN**



EL VENDEDOR CERRADOR



**COMO CONQUISTAR REFERIDOS
Y GENERAR RECOMPRA**

LA METODOLOGÍA SALES POWER GAME, CONTIENE **3** HERRAMIENTAS OPCIONALES QUE COMPLEMENTAN EL PROCESO, MUY RECOMENDABLES PARA FORTALECER EL APRENDIZAJE A LARGO PLAZO (PUEDEN SER UTILIZADAS DE MANERA CONJUNTA O SEPARADA):



ACTION LEARNING



COACHING DE VENTAS



ACOMPañAMIENTO AL CAMPO DE TRABAJO



ACTION LEARNING



Action Learning es una modalidad de aprendizaje muy poderosa, ya que consiste en **“Aprender en la acción”**, lo que en negocios significa aprender a hacer negocios con experiencias de casos concretos y retos asignados, aprender mientras se está haciendo. (Learning by doing)

Las sesiones tienen por objeto reunir a los líderes y conocer las experiencias que se han utilizado en el ejercicio de sus ventas. Durante la sesión se trabajan de 4 a 6 casos y se construyen bajo el método práctico de aprendizaje.



COACHING DE VENTAS

El Coaching de ventas es una conversación presencial o por Internet con los participantes del Programa de Activación Comercial en el que se debaten temas, problemas y situaciones del mercado, de la empresa o de ellos mismos, como:

- Aumentar la motivación y resiliencia.
- Trabajar con los valores y creencias.

- Las distintas maneras de vender un mismo producto.
- Cuándo hay que hablar de precios y cuándo no.

La gran ventaja del Coaching de ventas es que no tiene un guión predeterminado. Les puede dar a sus comerciales lo que usted quiera o lo que cada uno de ellos necesite.



ACOMPañAMIENTO EN CAMPO DE TRABAJO

Consiste en el acompañamiento al participante a situaciones comerciales reales, el propósito es orientarlo en el manejo de situaciones puntuales o visitas a prospectos claves.

Entre los aspectos a trabajar destacaríamos los siguientes:

- Sacar a la luz el potencial de las personas.
- La corrección de comportamientos que sabotean el proceso de la venta a través de retroalimentación.
- Trabajar problemas actitudinales.
- Estimular el personal que a perdido motivación





EVALUACIÓN

El Test de Destrezas Comerciales está diseñado para medir el potencial de una persona en el ámbito de las ventas. Su objetivo es evaluar el potencial de ventas de ejecutivos, operadores de telemarketing, gerentes de desarrollo empresarial, directores, etc.

¿Cómo se implementa?

Se aplica un Test escrito con casos y preguntas antes y después del programa a cada participante con reactivos del curso y la diferencia de calificación será medida directa del logro del objetivo del curso (y de que invirtieron bien sus recursos).

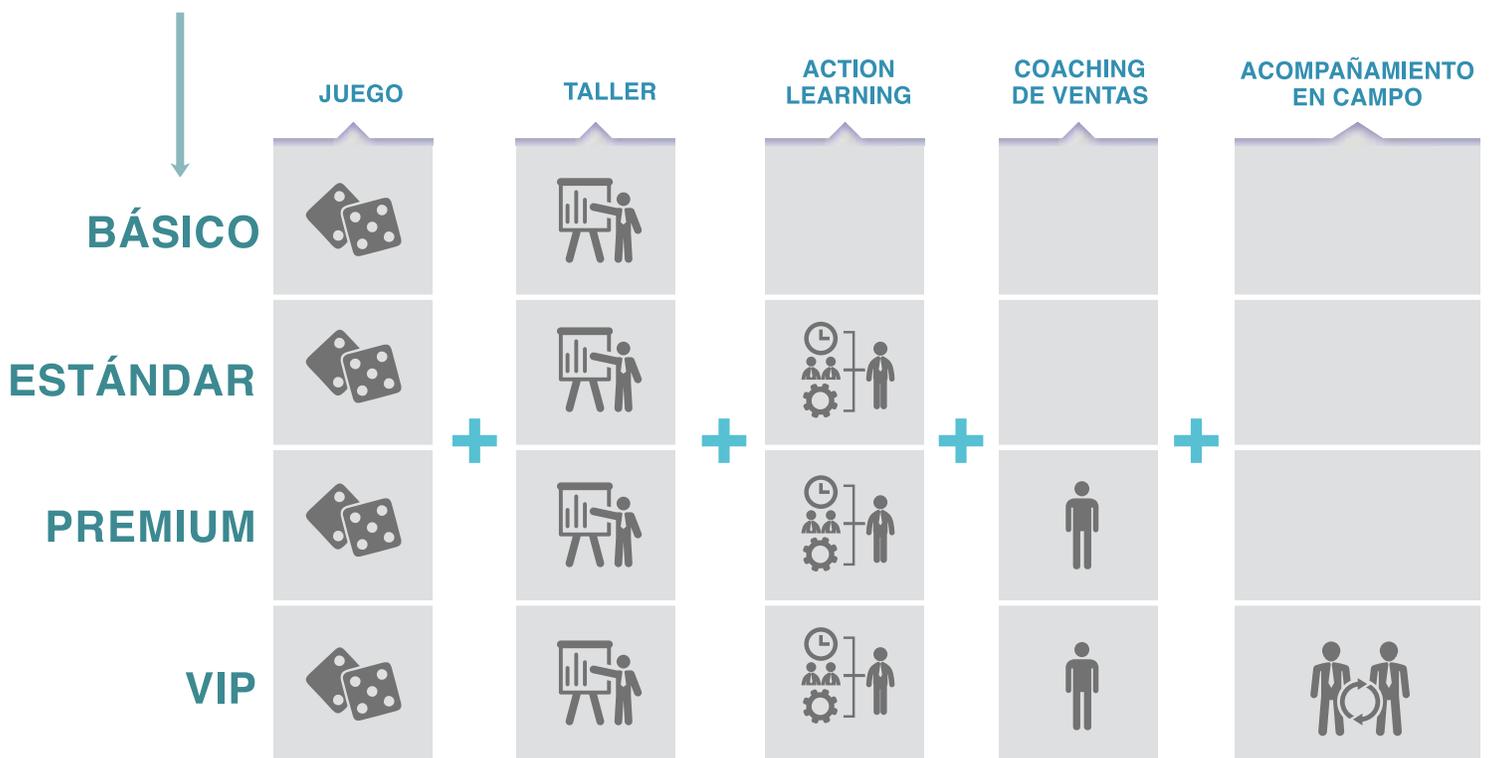


RESULTADOS

Resultados probados de incremento de ventas brutas de al menos 10%.

El programa **Sales Power Game** reactiva a su Equipo comercial maximiza su retorno de la inversión y enfoca al Equipo a obtener resultados exitosos a largo plazo.

ESTRUCTURAMOS EL PROGRAMA DE ACUERDO A SUS NECESIDADES:





BENEFICIOS

¿QUÉ GANARÁN USTED Y SU EQUIPO AL PARTICIPAR EN ESTE PROGRAMA?

● **Adquirirán técnicas efectivas de ventas.**

Nuestros instructores experimentados en ventas de una variedad de productos y servicios enriquecen la interacción de los participantes y los conducen a incorporar técnicas comerciales efectivas y probadas.



● **Utilizarán un proceso comercial sólido y estructurado.**

Uno de los factores claves para incrementar el volumen de ventas y mantener cifras altas de manera sostenible es contar con una estructura fuerte para el proceso comercial. Los vendedores exitosos lo son porque son personas organizadas y eficientes.



● **Elevarán su confianza y motivación.**

El estilo práctico de este programa nos lleva a invertir buena cantidad de tiempo en discusiones enriquecedoras y dinámicas muy diversas adquiridas en 20 años de experiencia. Esto permite afianzar los conocimientos al poner en práctica las destrezas que se van adquiriendo.



● **Experimentarán un proceso ampliamente dinámico.**

Somos los creadores del Juego **Sales Power Game**, "Aprender nunca fue tan divertido" la diversión orientada al aprendizaje se da de manera natural, además utilizamos grabación en vídeo y simulaciones para que los participantes puedan analizar sus actuaciones y extraer conclusiones.



Lo anterior sumado a que nuestros entrenadores fomentan la participación de forma permanente y comparten sus experiencias profesionales logrando una atmósfera estimulante de aprendizaje.





¿POR QUÉ TRABAJAR CON NOSOTROS?

¿POR QUÉ ELEGIR A VISIÓN DE MANDO PARA ENTRENAR A SUS EQUIPOS?



POR NUESTRA METODOLOGÍA

Es así de simple...no existe otra Compañía de Formación Comercial en Latino América, que posea una herramienta siquiera similar a Sales Power Game nuestra metodología mantiene atentos y receptivos a los participantes y consigue transferirles conocimientos asegurándonos que los pongan en práctica tan pronto lancen el último dado.



POR EL CONTENIDO PERSONALIZADO

Al partir de una fase de diagnóstico podemos llevar a cabo una "tropicalización" de las temáticas particulares de cada empresa, esto lo tomamos muy en serio ya que lo llevamos hasta las propias cartas, retos y situaciones del juego Sales Power Game.



POR LA VARIEDAD DE HERRAMIENTAS QUE OFRECEMOS

Sesiones de juego, Talleres de formación enfocada, Action Learning y Acompañamiento al campo, toda una gama de alternativas para impulsar los resultados de sus ventas, herramientas a la medida. En caso de que alguno o algunos de sus Ejecutivos requiera un refuerzo adicional ponemos a sus órdenes la herramienta de Coaching de Ventas.



POR NUESTROS ENTRENADORES

Tanto el Coach Alberto Bueno y sus Asociados son personas que poseen una sólida trayectoria internacional y experiencia en una muy amplia gama de empresas de toda índole.



POR EL ALTO RATING DE NUESTROS TALLERES

Nuestras intervenciones permanecen entre el 8.5 y el 10 sobre 10 en las encuestas de retroalimentación de los participantes.



POR LA VERSATILIDAD DE PROGRAMAS QUE MANEJAMOS

Diseñamos e impartimos programas para grandes empresas multinacionales, así como también para Pequeñas y medianas empresas.



RETORNO DE INVERSIÓN

Lo anterior ya que medimos el estado de habilidades inicial de los equipos comerciales en diferentes aspectos y categorías y lo comparamos con el estatus al finalizar el programa para medir el impacto del programa.



TESTIMONIOS

Lo que aprendí lo apliqué en mi organización y realmente nos generó un valor agregado y superó ampliamente nuestras expectativas iniciales.

Nunil Guillermo Montaña
Gerente de mantenimiento
www.corpacero.com

Recomiendo los Talleres y Seminarios de VISIÓN DE MANDO, el Coach Alberto Bueno domina los temas y cautiva a los participantes utilizando un sinnúmero de dinámicas lúdicas, nos han apoyado por más de cinco años

María Beatriz Pérez Vergara
Directora Prácticas Profesionales.
Universidad Sergio Arboleda.



No sabes el impacto que has tenido en nosotros, nos has dado una fuerza para hacer las cosas muy bien, y lo estamos haciendo. Te digo han aumentado las ventas y estamos utilizando estrategias que no estábamos empleando.

José Flórez G.
Presidente
www.happymundo.com

Con la aplicación de sus estrategias hemos subido 18% las ventas en los primeros 6 meses después de que cursamos el programa, muy recomendable!!

Ingeniero Iván Darío Cortes
Gerente General.
Sistemas de cómputo y Redes informáticas.
www.fusionit.com



CONTÁCTENOS

Si ya está listo para comenzar a incrementar las ventas de su Compañía fortaleciendo su equipo Comercial de la mano de los mejores, llámenos al **PBX: 602-55-01**, o al Celular **314-395-2203** o bien escribanos al correo: **comercial@visiondemando.com**; estaremos encantados de saber de usted y agendar un espacio SIN compromiso, nos encanta hablar de lo que hacemos y como apoyamos a las empresas !!

Si aún no está listo no hay ningún problema, lo invitamos a que visite nuestro canal **www.youtube.com/canalvisiondemando** donde podrá llenarse de motivos para que tome su mejor decisión, solo recuerde que: *“Aquel que pretende ver TODO con claridad antes de decidir NUNCA decide”*. *Estamos para apoyarlo, déjenos saber de usted, no espere a que su competencia levante el teléfono primero, TOME ACCIÓN AHORA MISMO!!*



Visión de Mando
La compañía de su compañía
Coaching y Entrenamiento Gerencial

www.visiondemando.com



Dirección

Calle 106 # 15A - 50, Oficina 106
Bogotá, Colombia



Correo electrónico

comercial@visiondemando.com



PBX

+571 (602)-5501



Celular

+57 (314) 395-2203



[/visiondemando](https://www.facebook.com/visiondemando)



[Visión de Mando](https://www.youtube.com/VisiondeMando)