



## VENTAS EFECTIVAS EN TIEMPOS DE TRANSFORMACIÓN



# Contexto e objetivos

## Contexto

Cuando pensamos en que hay que comenzar una actividad, sea del segmento que sea, no podemos imaginar que no exista un proceso de inclusión, que comprenda una capacitación mínima, que permita de forma integral, abastecer a los miembros participantes los elementos básicos que les permitirán avanzar con la propuesta para iniciar la actividad con grandes chances de éxito.

Entendido esto, es posible elaborar un “Big Picture” de los programas básicos necesarios para este fin.

Entendemos qué, en este contexto, este grupo, está buscando un aliado estratégico externo para que organice y facilite de esta capacitación.

Con gran orgullo, a seguir presentamos el proyecto para la formación de Ingenieros Agrónomos Comerciales.

## Objetivos

Desarrollar formas de capacitar y entrenar los participantes que están llegando a la actividad de ventas o quieren mejorarla, para que los comportamientos esperados sean puestos en funcionamiento desde el inicio y sirvan como parámetro para el desarrollo que vendrá en secuencia.

Estas formas deben ajustarse a algunos elementos básicos y fundamentales para el éxito de este trabajo:

- 1. Ampliar la comprensión e integración de los elementos: C (creer) + H (hacer) x AP (Actitud perseverante) = RE (resultados esperados)**
- 2. Conectar con la realidad actual, y actuar sobre ella con determinación para estar preparado para atravesar los desafíos y aprovechar las oportunidades, hoy.**
- 3.. Facilitar la utilización de herramientas para operar la fórmula C + H x AP = RE**

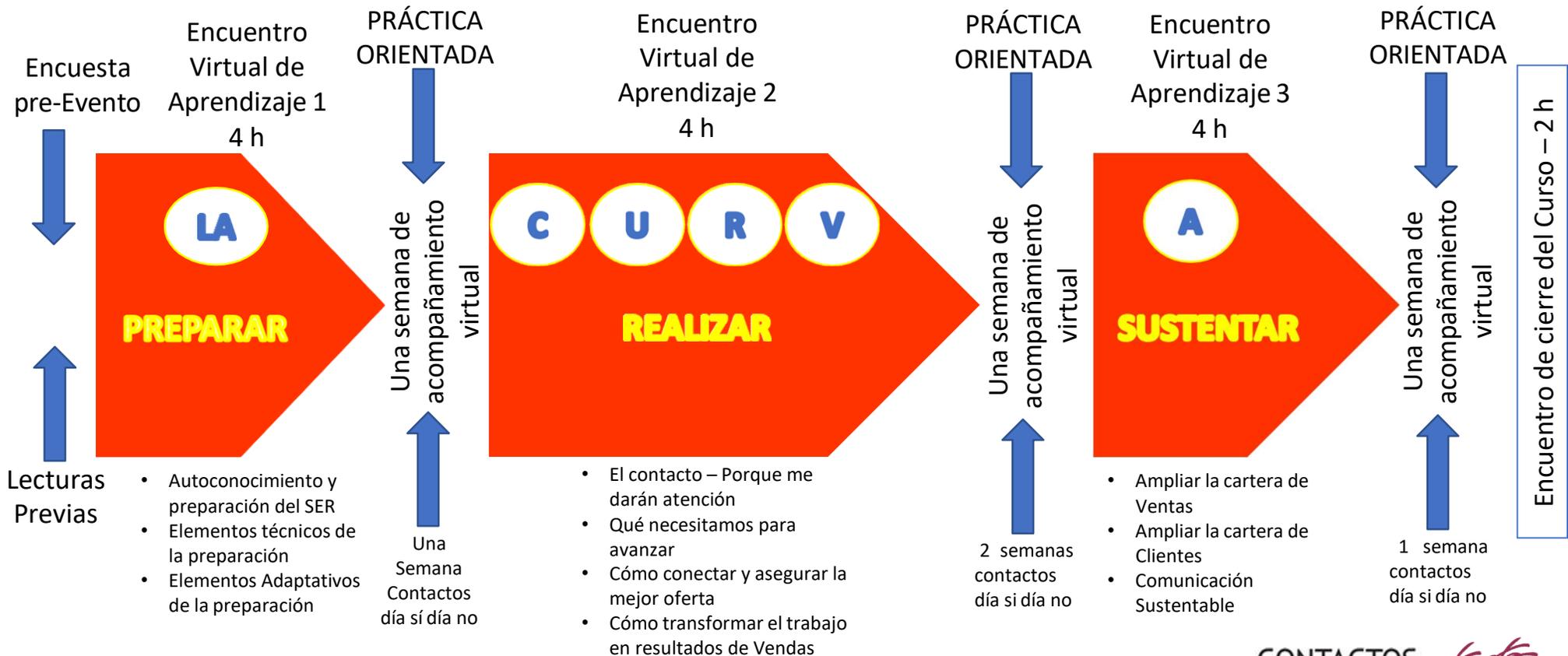
## Tema del curso: **VENTAS EFECTIVAS EN TIEMPOS DE TRANSFORMACIÓN**

Publico específico: Formando Ingenieros Agrónomos para actividades comerciales

Hay un mercado enorme esperando por profesionales capacitados para la actividad comercial en el agro, no es diferente para los Ingenieros Agrónomos. Para esto hay que superar algunas barreras impuestas en general por nosotros mismos y la sociedad:

1. La falta de conocimientos y entendimiento a respecto de la importancia de ventas en la vida profesional de cualquier profesional
2. Los miedos comunes elaborados por los estereotipos creados alrededor de la actividad comercial, como la falta de estatus social,
3. La falta de una formación simple y efectiva, que al mismo tiempo agregue valor a los participantes y permita la inserción en este mercado laboral de primera clase.

### “LA CURVA” de Ventas, el método más simple de obtener resultados en el nuevo normal



# Es necesario hacer un abordaje que permita integrar, lo técnico, lo adaptativo y la agilidad, de forma holística



# Distribución de las capacitaciones y actividades de aprendizaje, en este proyecto

<b>Actividades antes del inicio del curso</b>	Preparación	Una semana previa al inicio del curso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta pre evento</li> <li>• Lecturas previas</li> </ul>	<b>Publico:</b> Ingenieros Agrónomos indicados por el Colegio de Ingenieros Agrónomos de Entre Ríos  <b>Máximo de participantes por curso:</b> 30 participantes
<b>PRE VENTA</b>	Encuentro Virtual de Aprendizaje 1	Participación del evento 4 h Facilitación + una semana de la práctica orientada 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir al evento virtual de aprendizaje 1</li> <li>• Acompañamiento virtual 1</li> </ul>	
<b>VENTA</b>	Encuentro Virtual de Aprendizaje 2	Participación del evento 4 h Facilitación + una semana de la práctica orientada 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir al evento virtual de aprendizaje 2</li> <li>• Acompañamiento virtual 2</li> </ul>	
<b>POST VENTA</b>	Encuentro Virtual de Aprendizaje 3	Participación del evento 4 h Facilitación + una semana de la práctica orientada 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asistir al evento virtual de aprendizaje 3</li> <li>• Acompañamiento virtual 3</li> </ul>	
<b>Actividades después del cierre del curso</b>	Encuentro de Cierre del Curso	Participación del evento 2 h	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compartir aprendizajes</li> <li>• Entrega de los Certificados Virtuales</li> <li>• Comunidad de participantes de Cursos de Ventas</li> </ul>	