

FORMACIONES MÓNICA MENDOZA

VENTAS Y NEGOCIACIÓN:

- Técnicas de venta y negociación que funcionan (y cómo aplicarlas desde mañana mismo)
- Negocia y gana sin tener el poder: estrategias para equilibrar la balanza
- Negociación con grandes superficies: cómo defender precio, margen y condiciones
- Neuroventas y psicología del cliente: vende más entendiendo cómo decide
- Negociación y cierre: pasa de “me lo miro” a “lo hacemos”
- Concertación de visitas y e-mails persuasivos: consigue respuestas y reuniones
- 12 maneras de conseguir clientes hoy: captación moderna y foco comercial
- IA + ventas + neuroventas: la combinación para multiplicar oportunidades
- Venta consultiva B2B: domina el método y cierra con valor (no con descuento)
- Proceso de venta de punta a punta: del lead al cierre con un sistema
- Teatro de ventas (role plays): práctica real para ganar seguridad y habilidad
- Cómo potenciar las habilidades comerciales
- Venta telefónica: palabras que ayudan a saltar filtros, a causar interés, técnicas de cierre al teléfono...etc./Ídem si es por videoconferencia.
- **Para EMPRENDEDORES:** Cómo captar los primeros clientes, motivación, etc.

PRODUCTIVIDAD PARA COMERCIALES:

Cómo aumentar la productividad, gestión del tiempo para comerciales y cómo mejorar las métricas de conversión.

LIDERAZGO Y COACHING DE EQUIPOS COMERCIALES:

- Liderazgo y coaching de equipos de venta: activa el rendimiento y el compromiso
- Motivar y retribuir equipos comerciales: incentivos y técnicas motivacionales que impulsan resultados
- Sales coaching para managers: conversa, acompaña y mejora números

FORMACIONES/CONFERENCIAS PARA TODOS LOS PÚBLICOS:

MARCA PERSONAL:

- Cómo crear y potenciar tu marca personal
- Estrategias de personal branding

ATENCIÓN AL CLIENTE:

- Inside Sales / venta telefónica eficaz: guiones, ritmo y conversión
- Atención al cliente y reclamaciones: transforma quejas en fidelización

ORIENTACIÓN AL CLIENTE (dirigido a todos los departamentos de una empresa):

- Cómo poner al cliente en el centro, customer experience
- Cómo potenciar la orientación al cliente por parte de todos los departamentos de una organización.

HABLAR EN PÚBLICO:

- Hablar en público con impacto: cautiva, conecta y que te recuerden
- Hablar en público para convencer: estructura, seguridad y mensaje que vende

CONFERENCIAS MOTIVACIONALES PARA TODOS LOS PÚBLICOS (1,5 – 2 horas)

(Convenciones, reuniones de equipo, etc.). Sobre la motivación, la inteligencia emocional y cómo cultivar la resiliencia. Todo con tono de humor y pedagógico a la vez.

CONFERENCIAS EN CONGRESOS DE MUJERES: empoderamiento femenino, emprendimiento autoliderazgo, inteligencia emocional...etc.