



GRUPO ACTION

Consultoría Empresarial

Programa MATCHING COMERCIAL Basado en Metodología DISC

La metodología DISC es una herramienta Potente, Objetiva, Visual y Fácil que te permitirá comprender tus problemas de comunicación y aplicar nuestra regla .

“Tratá a los demás como les gustaría ser tratados“

Es la habilidad de adaptar mi perfil conductual al de mi prospecto o cliente para lograr un excelente proceso de venta y un desarrollo personal y profesional.

Duración: entre 8 y 12 horas dependiendo de la cantidad de asistentes





Enfoque

El Programa Matching comercial propone un espacio de reflexión – acción orientado a lograr un mayor conocimiento de tu estilo de venta y de las tendencias conductuales propias apoyándose en la objetividad que brinda el Test DISC Assessment como herramienta de potencialización.

Este Programa impulsa un proceso de autoconocimiento que busca fortalecer la productividad y aumentar la efectividad personal y la Profesionalización de Vendedores

¿A quiénes está dirigido?

A organizaciones que desean formar y empoderar a sus vendedores. Talentos y futuros vendedores interesados en desarrollar sus habilidades de ventas

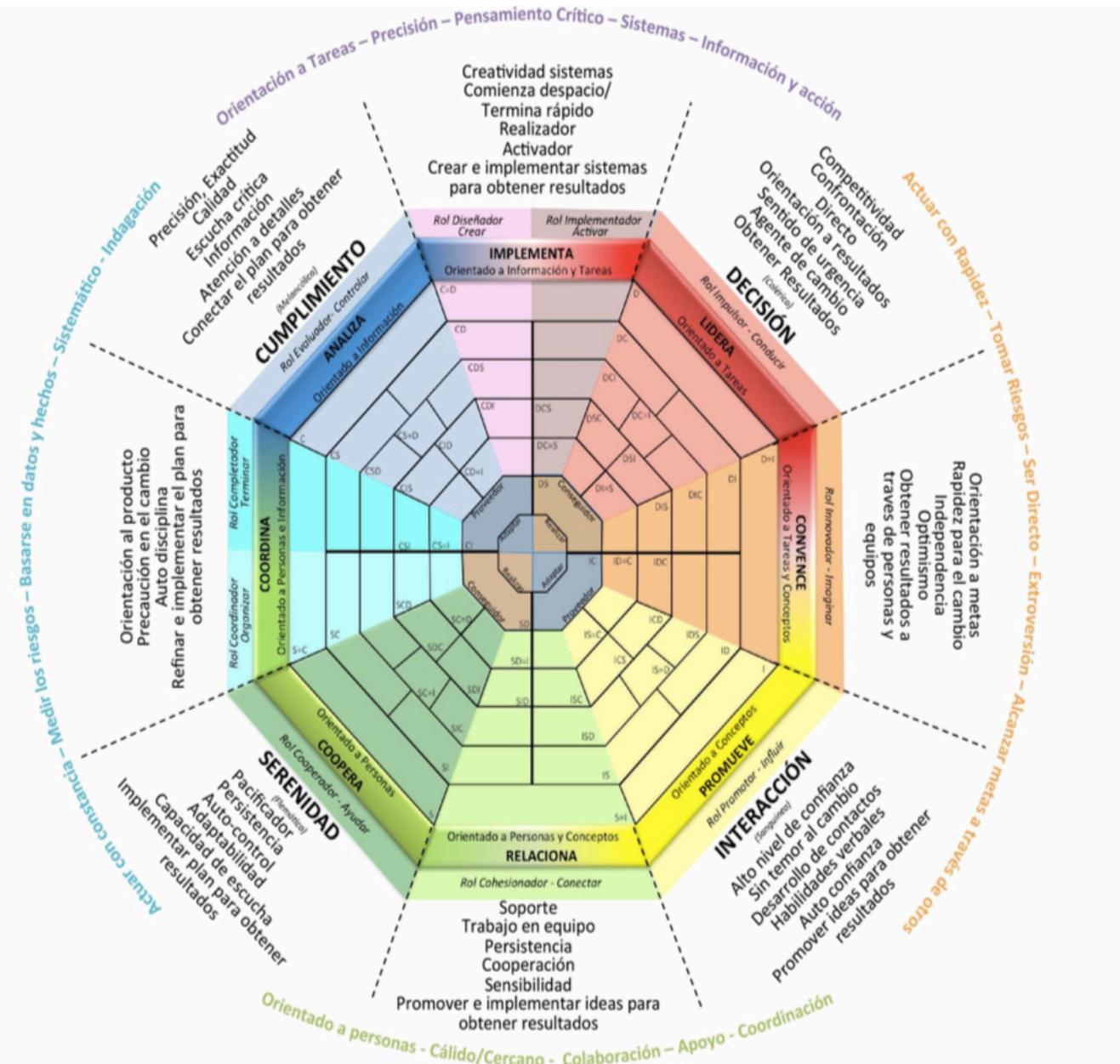
Entregables del Programa

Incluye el Test Disc , dependiendo del interés de los asistentes, en su versión Básica o Profesional . Este ultimo , con un informe de mas de 22 hojas , donde contará con información sumamente valiosa, sobre tu perfil, tus habilidades comerciales , tus habilidades de liderazgo, y la forma de reconocer y de adaptarte desde tu perfil al de tus clientes



¿CÓMO SER MAS EFECTIVO EN LA VENTA?





Metodología DISC

Una metodología efectiva, probada y fácil de interpretar

¿Qué es?

El Test DISC es una herramienta única en su tipo, creada en 1928 por William Marston. La misma se basa en el reconocimiento científico de 4 estilos de personalidades. Es una herramienta que evalúa el comportamiento, es decir, actitudes, conducta, comunicación y nivel de competencias

¿Cómo se hace?

En 10 minutos, en nuestra plataforma, solo se necesita conexión a Internet

OBJETIVOS

1

Identificar mi estilo de comportamiento , mis fortalezas y limitaciones en relación a mi puesto y a los pasos del Proceso de ventas.

2

Descubrir el aporte del Disc y del Matching Comercial en el desarrollo de las habilidades de un Vendedor Profesional y en la experiencia del Cliente

3

Conocer como toman decisiones de compra los 4 estilos de comportamientos, para obtener la mejor experiencia de cliente de compra .

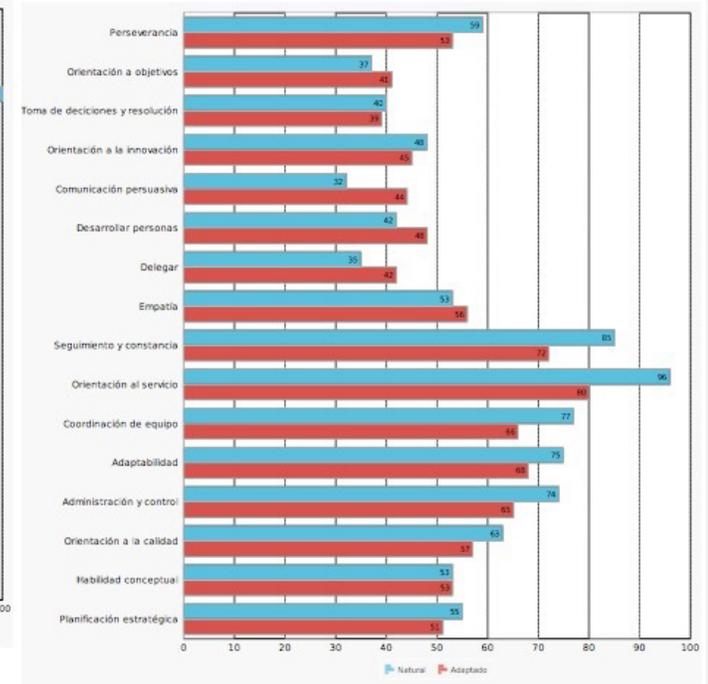
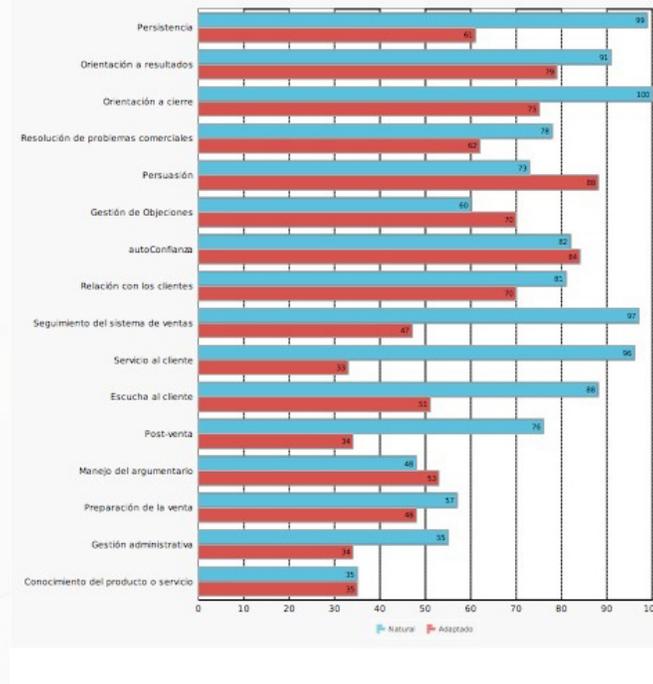
4

Incorporar los 3 Tips Básicos por cada estilo que me permitirán reconocerlo y adaptarme

Que información también nos brinda

- ESTILO DE COMPORTAMIENTO NATURAL Y ADAPTADO
- FORTALEZAS Y ÁREAS DE MEJORA.
- APORTE Y ÁREAS DE MEJORA .
- MOTIVACIONES E INTERESES
- COMPETENCIAS DE ÁREA ESPECIFICA

Perfil Comercial: AREAS DE COMPETENCIAS COMERCIALES





DOCENTES





MARCELA MARTIRE

Argentina , Mg. En Marketing y Gestion Comercial egresada en la Escuela Superior de Estudios en Marketing de Madrid España. Con una experiencia profesional de mas de 30 años liderando equipos comerciales , en la industria retail, en productos tangibles como intangibles , desempeñando también roles en áreas de selección, capacitación y desarrollo profesional

EXPERIENCIA

Desde 1995 hasta 2016 operó y fue titular de franquicias, de marcas como Cheeky y La Dolfina, en simultaneo con su rol de líder de equipos comerciales en relación de dependencia . Lideró equipos en corporaciones como, Texam Corp, ING Insurange y Zurich International Life con resultados exitosos

Desde 2013 es socia y directora de la consultora Grupo Action, generando procesos exitosos de aprendizaje y cambio organizacional, adaptados a la cultura de sus clientes, acompañando procesos de desarrollo personal y profesional , con el objetivo de lograr equipos saludables con líderes ejemplares.

Inició su desarrollo como consultora y coach en el año 2013 siendo la primera Argentina en certificar con Action Coach Bussiness Coaching y produciendo el desembarco de la compañía en el mercado Argentina.

Ha sido invitada como speaker a la 12° Convención Nacional de Franquiados de Argentina, organizada por la Cámara Argentina de Marcas y Franquicias por su trayectoria exitosa y diversidad de franquicias operadas, y para la convención anual de Action Coach

Pertenece al programa de Red de Mentores del Gobierno Nacional Argentino , en una experiencia de aprendizaje colaborativa, acompañando y facilitando el proceso de hacer rentable el negocio de un emprendedor.

Es docente y facilitadora del programa de desarrollo de equipos de la universidad Nacional de Rosario, de la facultad de Ciencias Exactas, Ingenieria y Agrimensura Actualmente facilita procesos en desarrollo de liderazgo de manera virtual y presencial en Compañías como M.Sights (Marketing Data Transformation and Reporting) y One Click Distribuidor oficial Apple Latam del grupo Cool Holdings Inc)

Su pasión por el liderazgo y el desarrollo de equipos ha sido fortalecido por la diversidad de proyectos en que ha trabajado y trabaja en forma simultanea



EDUCACIÓN CONSTANCIAS, CERTIFICACIONES.

- Magister en marketing y gestion comercial por la Escuela Superior de Estudios en Marketing de Madrid.
- P.C.C Professional Certified Coach Por International Coach Federation.
- Coach Ejecutiva Organizacional Certificada por Leonardo Wolk V Leading Grop.
- C.I.C.E Certificacion Internacional en Coaching de Equipos por Nexi Consultores del Dr Horacio Cortese.
- Posgrado en Bioneuroemoción por Enric Corbera Institute, España.
- DISC STYLES Communication Consultan Tonny Alessandra, EEUU Assessment 24x7.
- EQ-i2.0 e EQ 360 Emotional Quotient Inventory por MHS Assessment Canada.
- Coach de Negocios por Action Coach Business coaching.
- nalista conductual DISC por el International DISC Institute.



IDIOMA ● Español



HABILIDADES

Habilidades de Facilitación

90%



Experiencia facilitando en audiencias Senior

90%



Habilidades de Coaching

90%



Computación

80%



INTERESES

Disfruto de practicar deportes, leer y entrenarme en herramientas sistémicas para el desarrollo de equipos



LALO RODRIGUEZ

Es Argentino, Coach Deportivo, desde 1985 Dirige la Escuela de Tae Kwon Do del Colegio Hermanos Maristas de la ciudad de Rosario , entrenado deportistas de alto rendimiento contando con alumnos medallistas mundiales

EXPERIENCIA

Desde 1996 y hasta 2016 opera y fue Titular de Franquicias, de marcas como Cheeky y La Dolfina, en simultaneo con su rol de Coach de Tae Kwon Do Con una experiencia profesional de mas de 20 años en la Industria Retail, desempeñando Roles en areas de finanzas, negociación y capacitación. Desde 2016 es Socio de la Consultora Grupo Action, generando procesos exitosos de aprendizaje y cambia organizacional, adaptados a la cultura de sus clientes, acompañado procesos de desarrollo personal , con el objetivo de lograr equipos saludables con líderes ejemplares

Inició su desarrollo como consultor y coach organizacional en el año 2015, con la decisión de dedicarse a su pasión, acompañar a las personas a lograr su máximo potencial, como lo hace un deportista de alto rendimiento, pero ahora también en el ámbito empresarial.

Es facilitador de programas de desarrollo de equipos Inn Company, acompañador de coaching ejecutivo.

Actualmente facilita procesos en desarrollo de liderazgo de manera virtual y presencial en la industria Retail.

Su pasión por el entrenamiento a deportistas de alto rendimiento, y comprender como piensa un deportista de elite , ha sido determinante en el éxito personal de sus franquicias, para resolver situaciones de altísima competencia.

EDUCACIÓN CONSTANCIAS, CERTIFICACIONES.

- Instructor y Juez Internacionalde Tae Kwon Do ITF International Tae Kwon Do Federation.
- Autor del Libro Guia de Practica de La Escuela Santafesina de Tae Kwon Do.
- Coach Ejecutiva Organizacional Certificada por Leonardo Wolk V Leading Grop.
- C.I.C.E Certificacion Internacionalen Coaching de equipos, por Nexi Consultores del Dr Horacio Cortese.
- DISC STYLES Communication Consultan Tonny Alessandra, EEUU Assessment 24x7.
- Analista , Evaluador en Inteligencia Emocional.
- Analista conductual DISC por el International DISC Institute.

IDIOMA ● Español

HABILIDADES

Habilidades de Facilitación

90%

Experiencia facilitando en audiencias Senior

90%

Habilidades de Coaching

90%

Computación

80%

INTERESES

Disfruto de practicar deportes, leer y entrenarme en herramientas sistémicas para el desarrollo de equipos