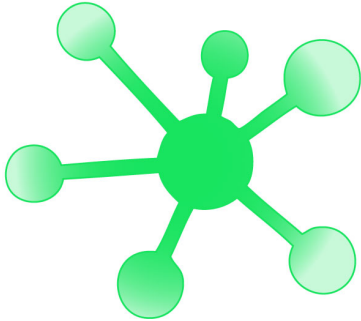


TALLER

Acompañamiento en ventas para emprendedores y start-ups innovadoras y/o tecnológicas

**Fechas y horario:**

- 10 y 24 mayo
 - 7 junio
- 16:00 a 20:00 (4h)

Total: 12 horas**Precio:** 82€*

*0€ aceleradas de Metxa

Plazas: 15**Imparte:**Jokin Fernández Josetxu Silgo **Descripción**

Este taller se realizará en 3 sesiones de *coaching* grupales con empresas de tu mismo sector con el objetivo de que mejores tus habilidades comerciales y puedas **vender más y sentirte mejor haciéndolo**.

El *coaching* es un acompañamiento a tus propios objetivos, a través de la pregunta y de planes de acción que te pondrás tú mismo que te generarán movimiento y aprendizaje.

No es una formación al uso en el que el asistente permanece sentado ante un Power Point, visualizando algo que quizás a ti no te valga o que no seas capaz de integrar en tu día a día.

Inscripción

Un vez reservada la plaza a través del formulario de la página web, recibirá un email con las instrucciones para completar el proceso.

Contacto

Ana Padró

Telef.: 945 03 26 74

Email: hola@metxa.com

El taller se realizará en Bilbao Berrikuntza Faktoria:
Paseo Uribitarte, 3, 3ª planta 48001 Bilbao

Registro →

¿Qué te llevas?

Resultados e información valiosa

Trabajaremos aspectos tan importantes como:

- Escucha activa.
- Presencia.
- Poder de la pregunta.
- Gestión emocional a la hora de vender.
- Poner foco en el cliente.
- Limitaciones/recursos a la hora de vender.

TALLER

Acompañamiento en ventas para emprendedores y start-ups innovadoras y/o tecnológicas

Programa

01. Introducción

Presentación de participantes y puesta en común bases del día.

02. Análisis de creencias y miedos en torno a la venta.

03. Sesión *coaching* grupal, siguiendo metodología GROW:

- ⊙ GOAL (objetivo): cada integrante filtrará un objetivo, para que sea SMART (especifico, medible, alcanzable, realista y acotado en el tiempo), para poder trabajar en él.
- ⊙ REALITY (recursos/realidad): ¿con que recursos cuentas para alcanzar el objetivo?
- ⊙ OPTIONS (opciones): ¿Qué opciones se te ocurren que puedas hacer que te acerquen a tu objetivo?
- ⊙ WILL (plan de acción): ¿Qué acción o acciones te comprometes a hacer que te generen aprendizaje y te acerquen al objetivo?

04. Conclusiones finales: ¿Qué has aprendido en estas 12 horas?

