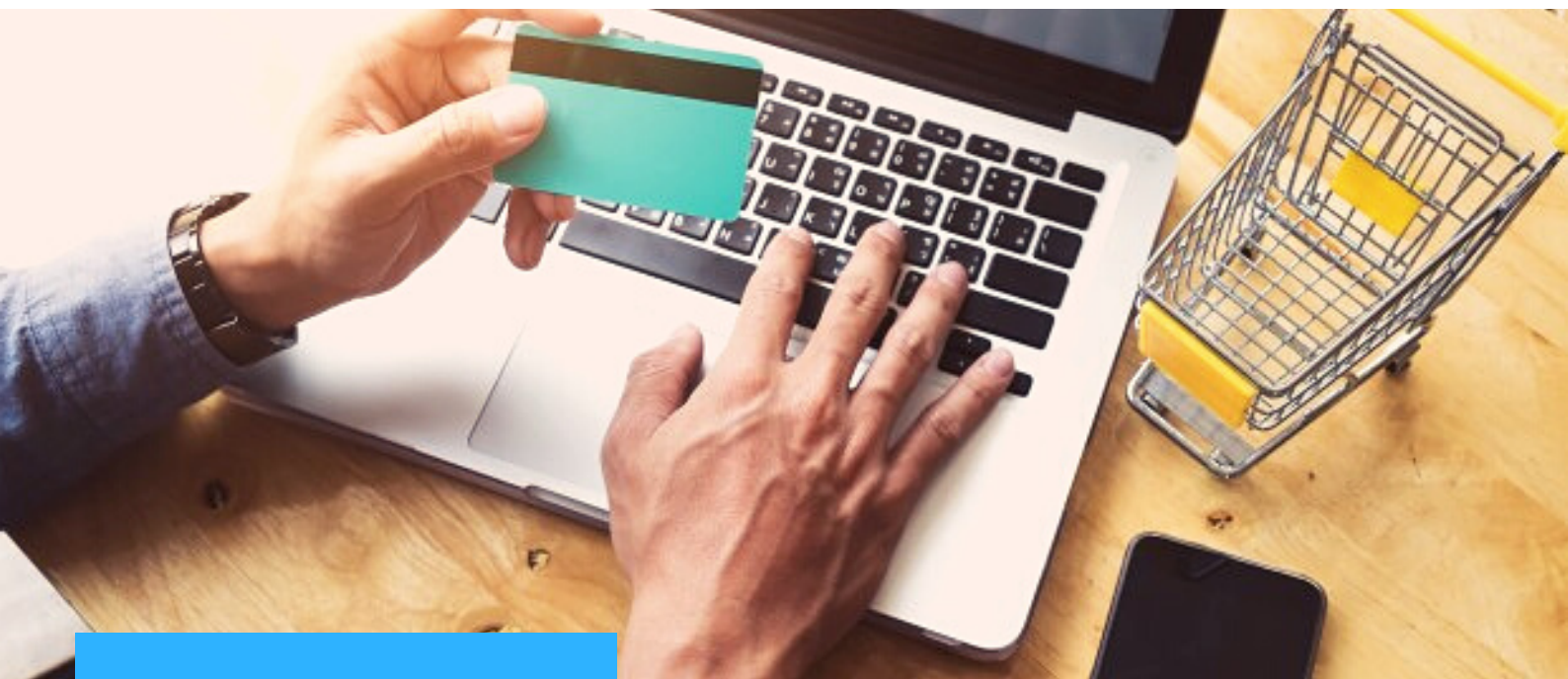


# SIMULADOR DE VENTAS

La experiencia práctica ideal para entrenar tus habilidades comerciales.



**Facilitador:**  
**Cristian Gorbea**

**Consultas:**

[escuela.de.negocios@idea.org.ar](mailto:escuela.de.negocios@idea.org.ar)  
+5411 4130 0084

La pandemia nos enfrenta a desafíos inéditos: home office, baja en las ventas, incertidumbre sobre plazos e impactos, necesidad de respuestas innovadoras y nuevos aprendizajes, entre otros.

Para poder afrontar estos desafíos, es necesario proponer soluciones que contribuyan de manera efectiva a los nuevos desafíos totalmente virtuales, respondiendo a las necesidades del momento actual y preparándonos para el futuro. Este programa pretende hacer justamente eso.

Funciona de manera sincrónica a través de zoom o cualquier otra plataforma, adaptándose a situaciones específicas. Integra presentaciones conceptuales con rondas de Simulación, debriefs personalizados y ejercicios de aplicación del día a día del participante. De esta manera, este programa virtual apoyado en Simulación genera una dinámica que atrapa al participante. **Combina lo lúdico, lo competitivo y el aprendizaje grupal en una plataforma de software.** Al emular la realidad, desafía a los participantes a vivenciar situaciones y tomar decisiones "reales", dejando en evidencia la importancia y consecuencias de las mismas.

Te invitamos a experimentar esta realidad compleja, interdependiente e incierta, en donde lo "soft" interactúa con lo "hard", las decisiones tienen múltiples impactos, de corto y de largo plazo, con efectos a nivel estratégico y operativo.

## < Contenido del Programa

---

### 1 HABILIDADES OPERATIVAS

- Venta Consultiva.
- Habilidades de indagación, presentación, respuesta a objeciones y cierre de la venta.
- Habilidades de negociación e Influencia.
- Gestión de situaciones de conflicto.
- Administración del tiempo, planificación, trabajo en equipo, uso de indicadores financieros y del Negocio.



### 2 ESTRATEGIAS A LARGO PLAZO

- Cómo convertirse en un Socio Estratégico del Cliente.
- Identificar necesidades y establecer relaciones de largo plazo.
- Saber reconocer los diferentes Stakeholders en la empresa cliente.

## < Perfil del participante

---

- Coordinadores comerciales y analistas de ventas que quieran potenciar sus capacidades a través del entrenamiento en la toma de decisión y el análisis de su impacto.
- Colaboradores que estén en camino a integrar equipos de ventas.
- Agentes de ventas que hayan migrado su modalidad de trabajo hacia la virtualidad.

## < Objetivos

---

- Desarrollar las competencias necesarias para vender de manera remota, pudiendo identificar las necesidades del cliente.
- Fidelizar al cliente con el fin de establecer relaciones duraderas.
- Convertirse en un agente de ventas experto al poder ver la realidad del negocio plasmada en los escenarios de simulación.

## < Metodología

---

La metodología de trabajo será altamente participativa. En los programas con Simulación se emula la realidad, desafiando a los participantes con situaciones y decisiones "reales".

## < CV del Facilitador

---



**Cristian Gorbea**

Cristian Gorbea, formación Humanista y de Negocios (Licenciatura Psicología / Postgrado en RRHH y M.B.A ).

Experiencia gerencial en todas las actividades críticas de RRHH, tanto en compañías internacionales como locales. Experiencia regional (México, Brasil, Uruguay, Paraguay, Perú y Bolivia)

Manejo integral de la gestión de RRHH tanto en ciclos de crecimiento como recesivos.

Profundo conocimiento del mercado de Servicios Financieros y Alta Tecnología. Gerenciamiento de sectores atípicos en RRHH como Organización & Procesos, Gestión de Calidad y Testing de Sistemas.

Desde noviembre de 2013 Socio - Director Comercial para Argentina en Business Skills. Se dedica al diseño y dictado de programas de Capacitación apoyados en softwares de Simulación de Negocios, Los programas son utilizados por empresas globales de primera línea en Argentina, USA y America Latina, tales como: Citibank, Banamex, Johnson & Johnson, Grupo Techint, McDonald's, Galicia, Santander, etc. y en Universidades tales como: UBA, Universidad de San Andrés, Universidad Torcuato Di Tella, Su responsabilidad es la venta y dictado de cursos de Visión de Negocio, Liderazgo, Riesgos, Gestión de Proyectos, Ventas, Gestión de sucursales, etc.

## < Información general

---

### Formas de pago:

- Cheque al día: a nombre de IDEA no a la orden.
- Transferencia bancaria.
- Tarjetas: AMEX, MasterCard, Visa y Visa Electrón.

### Incluye:

- Material.
- Certificado de asistencia.

## **i** Importante

---

### Este programa de la Escuela de Negocios puede realizarse en modalidad In Company o Consorciada.

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- En caso de imposibilidad de asistir, se puede designar a un reemplazante.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.

