

# andimac

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

Programa para promover mayor rentabilidad por venta

## “Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales”

# Asemaco

Asociación de Empresarios  
de Materiales para la  
Construcción de Galicia



FORMACIÓN MIXTA



26 HORAS ONLINE  
5 HORAS PRESENCIAL

**andimac**

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

# Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales

Programa #2 de mejora  
del procedimiento  
comercial

## Presentación y objetivos

Se trata de un curso de 31 horas de duración, dirigido a personal comercial que necesita planificar su actividad comercial y equipo directivo, que ayuda a fomentar un modelo de venta dirigido a incrementar ventas y márgenes.

# Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales

El programa se basa en la creación de recursos pedagógicos y multimedia totalmente personalizados, con casos reales del sector para conseguir que los contenidos se presenten y se generen de manera práctica y no teórica. Algunos ejemplos son: Story Sales, barajas de conceptos clave, gamificación, ruedas de participación, Team Challenges,....



## Contenidos

- \* Descubrir el foco de la venta principal
  - \* Chequear la satisfacción
  - \* Preguntas de ampliación
  - \* Presentar nuestro asesoramiento como marca
  - \* Dar el salto
- 
- \* Presentar el producto y su mix
  - \* Identificar los beneficios del conjunto
  - \* Gestionar objeciones y evitar la generación de “mal nombre”
  - \* Dar una recomendación personal
  - \* El cierre de la venta cruzada
-

# Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales

## ¿Cómo lo vamos a hacer?

- Se trata de un programa de formación mixto, teleformación y presencial, con contenidos específicamente pensados para la realidad comercial de nuestras empresas.
- Las acciones propuestas son de aplicación directa en la empresa a partir del día 0, y su seguimiento aportará mejoras tangibles en tan sólo unas semanas.
- Formación Basada en Actividad. Todos los contenidos claves se realizan con lo que denominamos Dinámicas de Participación Activa.
- ¿Qué son las Dinámicas de Participación Activa? Se trata de una serie de recursos pedagógicos que utilizamos en nuestros talleres para conseguir que los contenidos se presenten y se generen de manera práctica y no teórica. Algunos ejemplos son: “Barajas de conceptos clave”, votaciones (con tecnología Power Vote), ruedas de participación, escenificaciones (contamos con seis modelos distintos de escenificación), Skills Labs (escenificaciones en pequeños grupos) ó “Team Challenges”
- Best Practice Factory: Metodología en la que el aprendizaje se basa en lo que los participantes descubren gracias al desarrollo de las dinámicas y escenificaciones



**andimac**

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

Activación de la venta cruzada con  
particulares y profesionales

**Precio especial  
socios Asemaco**

**230€ por alumno.**

Posibilidad de bonificar el 100% de coste

\*Precio general no socios: 380€

## Formadores

### FERNANDO POZUETA DE PAREDES

Nacido en 1964. Casado y con tres hijos (Sergio Nicolás y Natalia) es Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid con las especialidades de Psicología Industrial y Psicología Educativa. Ha participado en el Master de Gestión de Recursos Humanos del Instituto de Directivos de Empresa.

Actualmente es consultor de Desarrollo y Formación con más de 12.000 horas de formación impartidas en más de 120 clientes. Con una vocación y “pasión por la formación” se caracteriza por su estilo dinámico de impartición, la fluidez de su comunicación, la practicidad de sus programas y la innovación en sus metodologías.

Anteriormente ha ocupado puestos de responsabilidad en la Dirección Comercial y de Formación en compañías líderes como American Life Insurance Company (ALICO), Hércules Seguros Argentaria, Grupo Azur, Meta4 y Hr Access. A parte de su experiencia en la gestión ha diseñado e impartido más de 1000 cursos sobre Habilidades Comerciales, Orientación al cliente, Dirección de Personas, Liderazgo y Comunicación.

A su experiencia como Director y Formador, une la experiencia Comercial en el sector de seguros y nuevas tecnologías.

Autor del libro “Energía Comercial” es también cocreador de la metodología Cliente Plus orientada a la excelencia en el servicio y la optimización del negocio con los clientes.

Profesor en más de 50 programas de Master, es participante habitual en foros y conferencias relacionadas con desarrollo de negocio y nuevas tendencias comerciales y de marketing.

12.000 horas  
de impartición de  
formación presencial

120 clientes  
en proyectos de diversa  
índole y diferentes sectores

+ 1.000 cursos  
de habilidades comerciales y  
orientación al cliente

Autor del libro  
“Energía Comercial”





# Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales

## Formadores

### CARLOS CABALLERO GARCÍA

Nacido en 1972. Es Diplomado en Dirección Comercial y Marketing y actualmente está cursando el Grado de Psicología por la UOC.

Su pasión es impartir cursos de formación de desarrollo profesional, de ventas, de habilidades directivas... Especialista en analizar las necesidades de los asistentes y de facilitar la aplicación de los conceptos en el día a día.

Con amplia experiencia en la realización de dinámicas adaptadas a los asistentes y al contenido del curso, así como manuales y ejercicios personalizados. Él mismo se define como Formador Creativo.

Apasionado de Internet, ecommerce, marketing online, social media, considera que el futuro está en la red... Emprendedor incansable e inventor de ideas sin límite. Su objetivo es crear nuevas fórmulas para mejorar la experiencia de los usuarios de la red en la impartición de formación online que apoye la formación presencial.

Actualmente es consultor de Desarrollo y Formación con más de 2.000 horas de formación impartidas en más de 200 cursos. Especialista en "Formación con emoción" es capaz de transmitir ideas y conceptos aplicables, que suponen un auténtico impulso motivacional: según sus propias palabras, "los asistentes salen dando volteretas".

Cuenta con experiencia profesional de más de 15 años en el ámbito de las ventas, en diversas posiciones (comercial de calle, jefe de equipo, jefe de ventas) y en muy diversos sectores (seguros, servicios, instalaciones, industrial, consultoría, publicidad, etc.)

**2.000 horas**  
de impartición de  
formación presencial

**60 clientes**  
en proyectos de diversa  
índole y diferentes sectores

**+ 200 cursos**  
de habilidades comerciales  
y orientación al cliente

**+ 40 proyectos**  
de pilotaje de Formación  
online





**25 años**  
Experiencia en  
Gestión Comercial

**+ 1.000**  
Negociaciones Comerciales  
cerradas con éxito

**Clientes**  
Gran experiencia en  
gestión de clientes

**Gestión**  
De empresas con 200  
empleados

# Activación de la venta cruzada con particulares y profesionales

## Formadores

### ADOLFO ALAMÁN ROLDÁN

Nacido en 1964. Nacido en 1965. Casado y con tres hijos (Álvaro, Sonia y Patricia) es Licenciado en Derecho y Empresariales (ICADE E-3) por la Universidad Pontificia de Comillas. SMP por el IE Business School.

Con más de 25 años de experiencia en el área de gestión de Equipos de Ventas siendo Director Comercial para España en Volvo Truck y Director Comercial para España y Portugal en Iveco España S.A.

Especialista en formación de directores y responsables comerciales en las áreas de consecución de objetivos, organización, eficiencia y motivación comercial.

Experto en el desarrollo e impartición de programas formativos orientados a redes comerciales en los ámbitos de proactividad comercial, concertación, desarrollo de oportunidades de negocio, cierre y negociación tanto en venta presencial como venta telefónica.

Toda su experiencia con equipos comerciales (Directores Comerciales , Vendedores , Clientes , Demostradores, Logística, Secretarías Comerciales, Marketing , Fábrica , Head Office) la traduce en unos contenidos prácticos y amenos , donde los participantes van experimentando las situaciones de su día a día y van aprendiendo nuevas herramientas para ir mejorando sus r



# andimac

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

## CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN Y LA MEJORA DE LA  
CUALIFICACIÓN PROFESIONAL DE LA SUS EQUIPOS

Gold partner



Global partner



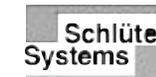
Silver partner



Patrocinadores



Socios industriales



**andimac**

Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

# Un sector, **una voz**

Defendemos el canal  
profesional de la construcción



## FORMACIÓN

Conocimiento  
especializado a tu  
alcance

## INFLUENCIA

Que nadie hable por  
ti o simplemente  
te silencie

## CONOCIMIENTO

Información de  
mercado para la  
toma de decisiones

## INFORMACIÓN

Estar al día de lo que  
te afecta, que nadie  
te lo cuente

**andimac**

[www.andimac.org](http://www.andimac.org) + info en: [administrador@andimac.org](mailto:administrador@andimac.org)