



AGRI CONSULTING AND TRAINING

PROGRAMA DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS BLANDAS PARA EL NUEVO CONTEXTO



PROGRAMA DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS BLANDAS PARA EL NUEVO CONTEXTO

Es un programa de habilidades para el mercado de agroinsumos aplicado exitosamente en más de 50 empresas de 6 países del mundo de habla hispana.

Todos los talleres son dictados en forma presencial y virtual a distancia. En todos los casos aprenderás en forma amena y experiencial. Incorporarás herramientas concretas para gestionar tu trabajo, generar resultados y mejorar tu calidad de vida.

Cada taller está diseñado a medida de las empresas productoras, distribuidores, agronomías, veterinarias, acopios, cooperativas y todos aquellos que comercialicen productos y servicios para el mercado AGRO de América Latina.

13



1 día presencial
(1 webinar de 3 hs)

INTELIGENCIA EMOCIONAL: (ambos formatos)

Las 4 competencias básicas de la inteligencia emocional. Qué es una emoción? Para que sirven? Las 5 emociones básicas. Su utilidad en la vida y en las ventas. Adrenalina, factor corporal de la emoción. Los 3 cerebros. Herramientas de gestión emocional. El miedo y las ventas.

Aprendé que es la inteligencia emocional, cuales son sus competencias, como gestionarlas y usarlas como aliadas en tu vida comercial y personal.

14



1 día presencial
(1 Webinar de 3 hs)

USO EFICIENTE DE LAS REDES SOCIALES: (ambos formatos)

Marketing de redes sociales, marketing personal, marketing corporativo. Alineación. Tipos de redes, características y funcionalidades. Selección estratégica. Proceso de venta y redes sociales. La inversión de la demanda. Formalidades. Estética y comunicación. Plan de trabajo. Grilla de elecciones. Arte y disciplina en el marketing digital

15



1 día presencial
(1 Webinar de 3 hs)

RESILIENCIA Y VENTAS: (ambos formatos)

Concepto de resiliencia y crisis. Ideograma Chino de crisis. Cómo es esta crisis? Cómo encontrar oportunidades en contexto de crisis. Casos de éxito. Claves en tiempo de crisis. Empresas que nacieron en crisis. Personalidades resilientes. Las 11 claves para ser exitoso en crisis. Oportunidades y creatividad. Manejo de la caja. Las emociones y la crisis. Management del miedo. Herramientas en épocas de crisis. Agenda en momentos de crisis.

Sos resiliente? Aprendé las 11 claves para pasar la crisis y empezar a ver oportunidades. Herramientas para combatir la crisis y ganar más dinero.

16



1 día presencial
(1 Webinar de 3 hs)

NEGOCIACION Y CIERRE DE VENTAS: (ambos formatos)

El modelo 80-15-5. El cierre de ventas como parte de un proceso. Modelo CBV para generación de valor. Señales de compra. Diferencia de Dudas y Objeciones. Concepto de objeción. Vademecum de objeciones. Técnica del Judo. Técnica de overquestioning. El miedo y el cierre. Gestión del miedo. Técnicas de cierre de ventas.

17



1 día presencial
(1 Webinar de 3 hs)

COMUNICACIÓN COMERCIAL EFECTIVA: (ambos formatos)

La comunicación comercial como herramienta primaria. Los axiomas de Wazlawik aplicados a la vida comercial. El poder de la escucha. Desarrollo de la empatía. Escuchar y preguntar. Modelo spin de ventas para la detección de necesidades. Tipos de conversaciones. Estructura de una comunicación. Sincronías y asincronías en la comunicación. Canales. La comunicación no verbal. El sublenguaje del cuerpo y la aplicación comercial

18



1 día presencial
(1 Webinar de 3 hs)

HABILIDADES DIGITALES: (ambos formatos)

El mundo digital y la venta. Prospección digital e inversión de la demanda. El branding digital y el personal branding. Formación de tribus. El modelo de Seth Godin. La identidad digital. La pagina corporativa y las herramientas del vendedor. Redes y canales, selección y planificación. El proceso de ventas en la era digital.

19



**1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)**

ORATORIA COMERCIAL Y STORYTELLING: (ambos formatos)

La presentación como puesta en escena, el guión dramático. Conflictos y giros. El espacio digital. Figura y fondo. Usos del powerpoint. Sonido y música. Vestuario e imagen. Improvisación y puesta en escena. Plan de storytelling. Plan de puesta en escena. Uso del chat. Uso de preguntas. Storytelling uso del tiempo y concentración en los adultos. Los momentos de la presentación. Generación y gestión de las emociones. Pánico escénico y remedios. La respiración. La luz. Momentos de alto impacto. Momentos clave. Cierre de presentaciones.

20



**1,5 días presencial
(3 Webinars de 1,5 horas)**

TEAM BUILDING: (ambos formatos)

Los empleados. La empresa. El trabajo remoto. La conexión emocional. El teambuilding tradicional. El teambuilding virtual. Motivación. Contención. Liderazgo compartido. El modelo de Roger D'aprax. Las 6 preguntas. Manejo de conflictos en equipo. El efecto pigmaleon. Fenómenos grupales. Generará resultados diferentes entre todos.

Mejorará el clima laboral, las relaciones y la eficiencia de tu equipo. Transforma a tu grupo en un equipo de alto desempeño

21



**1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)**

PERSONAL BRANDING PARA VENDEDOR AGRO:

(ambos formatos)

Posicionamiento. Posicionamiento personal. De Jack y Al Ries hasta el personal branding digital. La imagen. La comunicación. Uso de las redes. El vestuario. El personal branding durante y después de la pandemia. Las relaciones. Líderes de opinión. Generación de modelos. Agenda de trabajo. Diseño de tu marca personal. Agenda de implementación. Casos paradigmáticos.

Posiciona a cada una de las personas de tu equipo con la imagen, el comportamiento y las habilidades adecuadas para ser el mejor en su rubro.

22



1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)

MANEJO DE RECLAMOS Y MANAGEMENT DE CLIENTES DIFICILES: (ambos formatos)

Tipos de clientes. Análisis de cada tipo de cliente. Modelos de manejo clientes conflictivos. Tácticas y estrategia para manejo del cliente enojado, cliente soberbio y cliente divagador. Protocolo de manejo de reclamos. El reclamos como oportunidad. Manejo de la inteligencia emocional. El factor confianza. Manejo de la presión. Situaciones difíciles. Establecimiento de límites. Estrés y contención.

Utilizá tácticas y estrategias para manejar distintas tipologías de clientes. Transformá cada reclamo en una oportunidad de fidelización.

23



1,5 días presencial
(3 Webinars de 1,5 hs)

EL NUEVO LIDERAZGO A DISTANCIA: (ambos formatos)

Management del home office. Conformación de la red. Liderazgo 24hs. Las nuevas reglas. Motivación a distancia. Seguimiento individual y grupal. Canales de comunicación para liderar. Los estilos de relación de Meryll y Reid aplicados al liderazgo a distancia. El nuevo modelo APO, Administración Por Objetivos.

Aprendé a liderar utilizando la última tecnología a cada una de las personas que tenés trabajando remotamente

24



1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)

MANAGEMENT DE LA ENERGIA: (ambos formatos)

La energía y su arquitectura. El flujo y la generación de energía. Cantidad de energía. Calidad de energía. Foco de aplicación de la energía. Propósito de la energía. Optimización de la energía. Autoconocimiento. Estrategia. El cuadrante de la calidad y cantidad de la energía. Rituales. Urgente e importante. El bien, la verdad y la belleza.

Potenciá las 4 variables de tu energía y tu equipo y gestionalas para ser más eficiente.

25



1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)

MANEJO DEL TIEMPO EN ÉPOCAS DE HOME OFFICE: (ambos formatos)

Conceptos sobre el tiempo. El tiempo según diferentes culturas. Mitos sobre el tiempo. Ansiedad y cortocircuitos. Tiempo y calidad. El tiempo y el laser. Valores. Construcción y deconstrucción. Roles. Misión.

Matriz del uso del tiempo. Planificación. Pareto. Las 4 opciones. Ladrones del tiempo. Aquí y ahora. **Diseñá tu semana y ganá calidad de vida, clientes, dinero y bienestar.**

26



1 día presencial
(1 Webinar de 3hs)

NUEVO MODELO DE VENTAS POST PANDEMIA:

ambos formatos

El cambio de paradigma comercial. La venta de agroinsumos y el nuevo paradigma. La venta relacional en un mundo de comunicación a distancia. Planificación comercial y nuevas tecnologías. El uso de las apps. El nuevo embudo de ventas a partir del trabajo a distancia y la velocidad de incremento tecnológico. Prospección y redes. Entrevistas y selección de canales. La nueva indagación. Resguardo de la información. KPIs en el nuevo paradigma. Seguimiento, cierre y herramientas tecnológicas. Post venta cross selling y up selling potenciado.

27



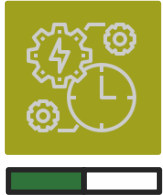
1,5 días Presencial
(3 Webinars de 1,5 hs)

LA VENTA DE EXPERIENCIAS: (ambos formatos)

Commodities, bienes, servicios y experiencias. Que vende mas? Este taller se trata en 4 módulos. 1- La esencia y el concepto de la venta de experiencias. 2- Diagnóstico y evaluación de tus ventas. 3- La escalera hacia tu éxito. 4- La implementación de tu modelo de venta de experiencias. Contenidos: Los estadios de la venta. Diagnostico. La escalera hacia la experiencia. Casos y Fracasos. Starbucks, Disney y otras experiencias. La imagen. El storytelling. Uso de la información. Producto y experiencia. Puesta en escena, stage y backstage. El detalle hace a la experiencia. Neuromarketing, emociones e impacto. La construcción 360. La experiencia del cliente interno.

Convertí tu producto o servicio en una experiencia. Fideliza clientes. Diferenciate. 8

28



1,5 días Presencial
(3 Webinars de 1,5 hs)

BUSCALE LA VUELTA, CREATIVIDAD COMERCIAL:

(ambos formatos)

Resolución de problemas bajo presión, la comunicación y el equipo bajo presión. Modelo de equipo de solución de problemas. Modelo de los 7 escalones para la resolución creativa de problemas. El modelo de la escuela de bufalo y el modelo De Bono. A través de un día de trabajo experiencial donde tendrán que trabajar la analogía de una sala de escape, juegos de aritmancia y la magia, con las ventas y la creatividad.

Resolvé problemas de una manera diferente, potencia tu creatividad para vender más y mejor



ING. AGR. ALBERTO BUNGE
AGRI CONSULTING AND TRAINING

 **54-911-57675973**

 **abunge.cais@gmail.com**

www.albertobunge.com.ar

 **alberto_bunge**

