



TALLER BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE NUEVOS NEGOCIOS Y CRECIMIENTO DE VENTAS PARA EQUIPOS COMERCIALES Y DE VENTA

Tus equipos de venta tienen gran visibilidad de lo que está pasando en el mercado, tienen un contacto directo con el cliente, lo conocen bien, y pueden tener muchas ideas para potenciar el negocio aumentando ventas y generando nuevos negocios.

El taller de búsqueda de oportunidades para Equipos Comerciales te permitirá , en base a una metodología estructurada, capturar sistemáticamente oportunidades de mejora para potenciar las ventas. A través del método de brainstorming y afinidad K-J (utilizado por 3M , P&G, Dupont, GE, entre otras) se logra detectar las brechas en la actual estrategia comercial, redefinirla e incorporar nuevas ideas que permitan una diferenciación real frente a la competencia y un aumento en las ventas

- ✓ **Audiencia:** Gerentes Comerciales y Venta junto a sus equipos. 1-10 personas.
- ✓ **Objetivo:** Transferir una herramienta de brainstorming y afinidad para uso con equipos de personas, que permite capturar conocimiento e ideas del equipo de forma estructurada.
- ✓ **Dinámica:** Previo a la dinámica se define con el gerente el desafío a presentar (por ejemplo: “qué problemas tiene nuestro cliente, que podríamos solucionar con nuevos servicios?”). Este desafío será usado en la dinámica dirigida por los mentores de Trencadis a través de sus diferentes etapas (brainstorming-afinidad-concepto-relación-priorización). Al cierre, se realiza un *debrief* con el gerente para aclarar dudas que puedan quedar respecto al método. Posteriormente se envía el resultado final del ejercicio documentado.
- ✓ **Duración:** 3h
- ✓ **Herramientas transferidas:**
 - Método para lluvia de ideas y afinidad de Jiro Kawakita (KJ)

