# CURSO VNCP

MODELOS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN
CENTRADOS EN LA PERSONA.

info@thefenixway.com
635 676 298

“Hay viajes que se inician sin mapa. Sabemos a dónde queremos ir pero no sabemos cómo llegar allí. Sin embargo, tu eres un ser especial, mágico, genuino, con habilidades y características concretas y entre mezcladas que te definen de manera única. Por ello sólo tú puedes elegir cuál es el camino más apropiado para tu destino.

Nosotros te acompañamos en este viaje, te rodeamos de los mejores recursos para llevarlo a cabo, productos de alta calidad para asegurarnos que llegarás a tu destino sano y salvo, y sobre todo más sabio y más libre. Y te enseñamos el mejor mapa que existe, el tuyo. Te mostramos una metodología para autodescubrirte y ser el dueño de tu destino. Para escribir tu propio mapa, te damos la fórmula mágica de construcción de mapas genuinos, hechos a medida.

Somos tú Sancho Panza, tu búho, tu serpa,  tu compañero de viaje, tu Gandalf o tú Absolent, pero siempre exclusivamente el aventurero eres Tú, el protagonista eres Tú, el guionista eres Tú.

El destino el que tú quieras, el camino lo descubrimos juntos.”

Cecilia Jiménez - The Fenix Way, El Camino del Fenix



# INCREMENTA TUS VENTAS CUIDANDO A LAS PERSONAS.

Te enseñamos a **vender con alma**, y lo que muy pocos conocen sobre la venta y negociación centrada en la persona: **brillo, esencia, necesidad y mejora** (un secreto que sólo desvelamos cuando nos conoces en persona).

TRANSFORMAMOS TU DIFICULTAD EN TU MEJOR TALENTO.

Esta Formación está **centrada en la gestión, desarrollo y mejora del rendimiento como PERSONAS** de los profesionales, emprendedores y empresarios mejorando sus procesos en todas sus áreas: personal, profesional, emocional, cognitiva, física, ambiental, material, empresarial…

Con una **metodología innovadora, efectiva, práctica y experiencial, con garantía de calidad.**

Impartidas por, lo que denominamos, **talento genuino**: personas con habilidades únicas, con alto valor humano y de impacto.

DESARROLLAMOS TU VOLUNTAD, TE DAMOS EL CONOCIMIENTO Y LOS RECURSOS, PARA QUE TRANSFORMES TU VIDA EN AQUELLO QUE QUIERES QUE SEA.

Somos **especialistas en Poner en Valor a las Personas y a los Proyectos que cuidan las personas**, juntos encontramos lo genuino que hay en tí y lo hacemos crecer.

Utilizamos **dos palancas de cambio** con "potencial transformador"*: la **educación y el consumo consciente.**



Ofreciéndote **además de este curso**:

Una **escuela de salud y desarrollo de personas**.
Una **plataforma colaborativa** para emprendedores verdes y azules.
Una **consultora centrada en las personas** para empresas.

***Potencial Transformador: practica, experiencial, de impacto, efectiva, sostenible, saludable y de calidad.**

QUEREMOS SER LA LLAMA QUE ENCIENDE LA TRANSFORMACIÓN DEL MUNDO, Y LO HACEMOS CON LO MÁS VALIOSO QUE HAY: PERSONAS COMO TÚ.



# QUE INCLUYE ESTE CURSO

- **Seminario Práctico** Online (16H)
- **Servicio de consultas** vía mail, durante los dos meses.
- **Seguimiento vía mail** dos meses después del curso.
- Envío de **materiales de Aprendizaje** vía email.
- **Tutor** personal.
- Una hora de **Mentoría personal**, bajo petición expresa del alumno al terminar las clases online (fecha máxima de petición 15 días después de la terminación de las clases Online).
- **Prácticas** en empresa.
- **Descuento de un 20%** en la compra de **productos** de consumo consciente y Salud Preventiva (Caduca a los 30 días después de la terminación de las clases online).
- **Descuento de un 10%** en la compra de **pack** de Asesoría, Mentoría y o Gestión externa, acumulable con el descuento de Pronto Pago del 40%.
- Acceso a sesiones de **Networking** de The Fenix Way, Sannas, Copade, The People Up y otros colaboradores.
- Acceso a **Formaciones Gratuitas** de The People Up y The Fenix Way.
- Si se pasa con éxito el curso y el emprendedor, comercial, empresario, pyme, tiene un producto o servicio que se ajuste a nuestras exigencias de calidad y encaje con nuestro target y necesidades como empresa, se le dará la posibilidad de concertar una **reunión para establecer acuerdos de colaboración**.



# POR QUE ESTE CURSO Y NO OTRO

Por que nuestro **foco son tus resultados**, buscamos que la gente compre tu producto o servicio, se quede contenta y quiera volverte a comprar.

Por que con nosotros **encontraras tus propios factores clave para tu éxito** comercial. Aprenderás a encontrar tus debilidades y ponerlas al servicio de tu resultado personal, profesional y empresarial.

Por que te enseñamos a generar tu propio modelo de **éxito basado en lo genuino y problemático que hay en ti.**

Por que no buscamos ser perfectos, **buscamos mejorar de manera continua**.

Por que esto no es sólo un curso, es una forma de **establecer una relación duradera que nos permita crecer juntos.**

Por que nuestro talento genuino, al igual que el tuyo, nos permite ofrecer un **servicio, contenidos y metodologías que no encontrarás en ningún otro lugar**.

Por que **los profesores tuvieron tantos problemas como tú** en encontrar sus propias respuestas, con las que llegar justo dónde querían estar. **Por eso tienen algunas claves para ti, que te permitirán hallar las tuyas propias** y con las que **llegarás a los resultados que deseas.**

Por que **esto es para ti**, no como alumno, si no **como persona**.

# OBJETIVOS



1. **Conseguir Ventas de Calidad, Sostenibles y Éticas**.
2. **Mejorar tus Procesos de Venta**:
   2.1.Mejorar la rentabilidad de tu Negocio.
   2.2.Mejorar tus habilidades de Venta y Negociación.
   2.3.Mejorar la conversión de tus Ventas.
   2.4.Establecer alianzas Sostenibles y de Calidad.
3. **Incrementar tus Ventas**.
4. **Incrementar la Satisfacción del Cliente**:
   4.1.Mejorar tu propuesta de valor.
   4.2.Entender un nuevo modelo de Venta Centrado en las Personas.
   4.3.Poner en Valor al Cliente como Valor Fundamental en tu Empresa.
5. **Sacar la mejor versión de ti mismo** como Agente de Ventas, Relaciones Públicas y Negociador.



# CONTENIDO

1. **Nuevos modelos de venta centrados en las persona**s:
   1.1. Venta ética, venta responsable.
   1.2. Venta consultiva.
   1.3. Modelo de Venta Centrado en las personas.
   1.4. Venta con alma.
2. **Medidas de éxito: enfocados en nuestro resultado como empresa responsable**.
   2.1. El éxito responsable.
   2.2. El resultado tribalance como medida de éxito.
   2.3. El resultado como medida de éxito.
   2.4. Metodología de enfoque centrada en la persona.
3. **4 valores de negociación que revolucionarán tu vida como emprendedor responsable**.
   3.1. Los cuatro pilares del fracaso.
   3.2. Las cuatro coordenadas de la venta exitosa.
   3.3. El plan del Mercader.
4. **Ventas, la fuente de ingresos más cotizada: la esencia del producto/ servicio.**
   4.1. Nuestros por qués.
   4.2. La Comunicación.
5. **La venta con alma: un método de venta personalizado y flexible**.
   5.1. Mis variables como persona: virtudes, fallas, herramientas, conocimientos.
   5.2. Las variables del cliente: sus necesidades, miedos, fallas, motivaciones.
   5.3. Las variables del producto/servicio.
   5.4.Las variables del contexto.
   5.5. La estratégia.
6. **Bases saludables**: llevando a las personas a su máximo rendimiento, con la mejor calidad de vida.



7. **Gestión de personas**: las claves de gestión exitosa de equipos basada en las personas.
8. **Practica y supervisión**.



# METODOLOGÍA

Las clases tienen las siguientes características:



**Son prácticas:** damos la teoría justa para pasar a la acción, no existe aprendizaje sin practica.

**Experienciales:** para que el aprendizaje sea permanente a de vivirse, experimentarse, ponerse en práctica.

**De impacto:** para que el aprendizaje sea permanente a de ser significativo para nosotros, romper paradigmas, emocionar, generar el efecto EURECA.

**Efectivas:** busca resultados en tu día a día, es decir, que te acerque de manera significativa al resultado que buscas.

**Sostenibles:** para ti, tu negocio, tus clientes, y tu entorno. Si lo que aprendes no es suficientemente flexible para ser aplicado en diversas situaciones, el conocimiento aprendido llegará pronto a su fin y no se mantendrá en el tiempo.

**Saludables:** que permita mejorar tu calidad de vida como emprendedor, empresario, trabajador, padre... como persona.

**De calidad:** que permanezca en una búsqueda continua de la excelencia, en una evolución y mejora continua que te permita a ti como persona y alumno recibir siempre el mejor servicio.

Haremos **breves presentaciones teóricas y/o plantearemos juegos reflexivos**. Realizaremos un **análisis de lo expuesto** o experimentado.

Y posteriormente pasaremos a la parte **práctica:** casos prácticos de terceros, exposición de casos reales de los alumnos, práctica y rol playing para aplicar las metodologías aprendidas.

# A QUIÉN VA DIRIGIDO

Autónomos, Emprendedores Verdes y Azules, Comerciales y Pymes del sector de la Salud y Bienestar, Alimentación y Medioambiente.



# DURACIÓN

Dos meses.
Clases de dos horas de duración: miércoles de 19 a 21 o martes de 12 a 14.

Convocatorias:
15 Diciembre y 15 de Enero.

# PROFESORES

## Cecilia Jiménez González



**DIRECCIÓN**
Mas de 21 años en el sector social y medioambiental. Empresaria desde el 2010 en el sector de la innovación educativa y desde el 2013 en el sector de salud preventiva: alimentación, consumo consciente y desarrollo personal. Con mas de 20 años gestionando equipos y personas desde lo mas complejo del ser humano: sus dificultades y genialidad. Aprendiendo y colaborando con Sannas, Bussiness Up, The People Up, Fundación biodiversidad, Tangente, Altekio... Fundadora de The Fenix Way: una manera de hacer negocios basada en lo mejor del mundo empresarial, social y ecológico.

## Marta Freire Úbeda



**PROFESORA**
Ayudo a descubrir el valor de las personas. Más de 10 años desarrollando negocio y futuro, compaginando la formación y el acompañamiento. Alto perfil comercial, siempre enfocada al crecimiento de la empresa. Soy psicóloga, formadora, coach y experta en gestión de equipos de venta y comerciales.

## Rafael Galisteo



**PROFESOR**
Empresario y dueño de Escuela Integrativa Luppitier, una escuela que bucea en lo más profundo de ti para descondicionar todo aquello que te lleva al lugar contrario al que quieres ir. Experto en venta con alma y emprendimiento consciente. Un experto en toma de decisiones conscientes, elecciones libres y emprendimiento saludable. Experto en desarrollo personal y terapias alternativas y apasionado del psicoanálisis de Lacant como base analítica para encauzar el camino conforme al deseo propio, y no en base a las circunstancias ajenas.

## Miguel Miñambres



**PROFESOR**
Empresario y Comercial con más de 20 años de experiencia. Enamorado de la venta experiencial y la venta con alma. Consigue hacer sentir al usuario el beneficio de comprar su producto, atendiendo exclusivamente a la necesidad del cliente. Experto en venta convencional y venta con alma. Conoce bien la necesidad de hacer una venta centrada en las personas y los beneficios que esta trae consigo a la empresa.

# OPINIONES

"Me ayudó a centrar mis objetivos y hacerme reflexionar sobre cómo enfocarlos. Su profesionalidad y carácter afable hacen que las sesiones sean muy amenas y de gran utilidad”

Teresa Casals.

"Tras recibir su formación en ventas, quiero agradecerte lo útil que me ha resultado tomar conciencia de la importancia del concepto de "esencia de producto". Yo me dedico al diseño de aplicaciones de automatización de tareas y gestión de datos. Pues bien, siempre he sabido que era buena haciendo lo que hacía, pero no era capaz de venderme por no haberme detenido a reflexionar sobre cuál era la esencia de mi producto. Gracias a esta toma de conciencia, escribirla, llevarla al discurso verbal y hacer un muestrario de mi portfolio, estoy facturando un 40% más, con el mismo trabajo y con clientes satisfechos"



Consuelo de Funes.

“Desde que comencé a estudiar, y a practicar en mi vida diaria todos los preceptos que enseña a través del método, mi vida ha cambiado muchísimo… Todas mis relaciones han mejorado, mi trabajo da mejores frutos, y sobre todo mi relación conmigo mismo ha pasado, de ser inconscientemente autodestructiva, a un estado de crecimiento constante, enriquecedor, divertido y fructífero.”

Helios Ansset Manzano

“La forma en que se adaptó a cada uno de los comerciales y metodología personalizada a hecho que el crecimiento de nuestra oficina haya subido

exponencialmente. El valor añadido quedamos a nuestros clientes gracias a sus aportaciones nos está haciendo posicionar en el mercado mucho más rápido."

Nuria Romay
Remax Alcala de Henares.

"Han realizado sus labores con toda seriedad y eficacia habiendo por ello quedado muy satisfecha."

Diana Garcia González
Formadora.
Coach Salud Integrativa.

"Me vino muy bien tomar posición de empresaria y poner en valor lo que corresponde, y considerar mi labor como terapeuta Y también el lugar del centro, la verdad es que me ha servido mucho, muy agradecida."

Susana Ruiz Ordoñez
Psicologa y dueña de su propio centro de terapias.

"Son impactantes los resultados de los talleres."

Teresa Martinez Navarro.
Responsable factorías de producción multimedia.

# PRECIO

Para inscritos en **Emagister** **300€** (precio final aplicando el 50% de descuento).

Para Emprendedores de **#emprendeverde,** socios de **Sannas** y socios de **Copade** **300€** (precio final aplicando el 50% de descuento).

Descuentos no acumulables.

Para que sean aplicables los descuentos anteriores, **se debe realizar el pago 15 días antes de la convocatoria**, si no se le aplicará tan sólo un 30% de descuento. Siendo el precio final, en ese caso, de **420€**.

Precio sin descuentos 600€.

**En caso de no aplicar a los descuentos anteriores, se realizará un descuento del 40%** si se reserva plaza y se realiza el pago **antes del 1 de Diciembre.** Con un precio final de **360€.**

Para formalizar la matricula es necesario rellenar el formulario de inscripción, realizar el pago y mandar ambos justificantes a nuestro correo.

Todos los alumnos que terminen el curso tendrán acceso a la plataforma colaborativa, a descuentos en nuestros servicios y de nuestros colaboradores, así como nuestras zonas de compra. Así como la posibilidad de ser colaboradores con nosotros.

Para más información escribir email a **info@thefenixway.com** o llamar al 635 676 298.