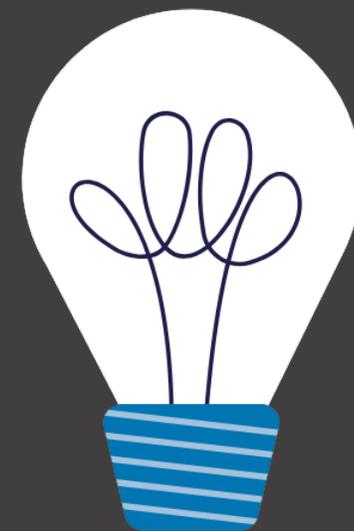


Hacemos realidad tu programa

MoveToAction

Dinamización

**Reuniones Equipo
de Ventas**



MoveToAction

Introducción

La motivación de los vendedores y su desempeño están íntimamente relacionados. Se demostró que los vendedores felices son un **88% más productivos** que los que se encuentran desanimados.

Es por esto por lo que la motivación es un elemento que no puedes descuidar en tu empresa, especialmente en el área de ventas. ¿Sabías que, a pesar de que el 80% de las ventas requieren cinco contactos con el prospecto, el **44% de los vendedores** se rinden después de la segunda llamada fallida?

Por otro lado, la falta de motivación de tus trabajadores también incrementa el índice de la rotación de personal. Esto no solo aumenta los costos por la necesidad de buscar candidatos, sino que también genera la fuga de talentos de tu empresa.

MoveToAction

Objetivos

- **Transmitir cultura organizacional** de tu empresa, sentido de pertenencia.
- **Divulgar los objetivos, las estrategias y los planes de actuación.**
- **Generar espacios de feedback** “participativos y colaborativos”.
- **Reconocer los logros** alcanzados, individuales y equipo.
- **Fomentar la comunicación interna.**
- **Desarrollar el entusiasmo y el optimismo.**
- **Fomentar la confianza, la cohesión y el trabajo en equipo.**

MoveToAction

Programa

curso

Contenidos y desarrollo

(*) Nuestro programa incorpora actividades que aportan una experiencia positiva "vivencia lúdica y motivadora" capaz de incorporar un valor emocional que ayuda a las personas a conquistar su mejor versión.

Nuestra propuesta, flexible y adaptable le ayudará a alcanzar sus objetivos.

- **Realización actividad:** para romper el hielo.
- **Comunicación del orden del día** de forma atractiva y creativa.
- **Información corporativa**, contexto actual de la Compañía "cifras y logros".
- **Difusión de los nuevos retos** "objetivos y estrategias".
- **Reconocimiento de los logros** individuales y de equipo y su recompensa con incentivos o premios.

MoveToAction

Pasos a seguir

A definir con el Cliente

Nuestra propuesta, flexible y adaptable le ayudará a alcanzar sus objetivos.

1. Definir contexto de la reunión y contenido.
2. Definir las actividades a realizar ajustadas al lugar.
3. Planificar lugar y fechas.

MoveToAction

Actividades lúdicas



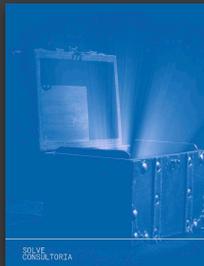
Actividad Boomker* (Hall Scapel)

Objetivo Potenciar la colaboración del equipo, la creatividad y la resolución de problemas.

Juego similar a los ESCAPE ROOM pero donde la sala en la que se juega no forma parte del juego en sí mismo. Los jugadores tendrán que resolver una misión en un tiempo limitado y para ello tendrán que encontrar una serie de pistas y códigos para ir avanzando en el juego.

El juego necesita de la participación y colaboración de cada uno de los miembros del equipo. El juego ofrece la posibilidad de jugar en modo competitivo o en modo colaborativo. Juego bajo la licencia de Bunker Club y Entrenamiento 24.

* Actividad exclusiva de SOLVE, diseñada y desarrollada



Actividad Caja de Pandora* (Hall Scapel)

Objetivo Potenciar la colaboración del equipo, la creatividad y la resolución de problemas.

Juego similar a los ESCAPE ROOM pero donde la sala en la que se juega no forma parte del juego en sí mismo. Los jugadores tendrán que resolver una misión en un tiempo limitado y para ello tendrán que encontrar una serie de pistas y códigos para ir avanzando en el juego.

El juego necesita de la participación y colaboración de cada uno de los miembros del equipo. El juego ofrece la posibilidad de jugar en modo competitivo o en modo colaborativo. Juego bajo la licencia de Bunker Club y Entrenamiento 24.

* Actividad exclusiva de SOLVE, diseñada y desarrollada



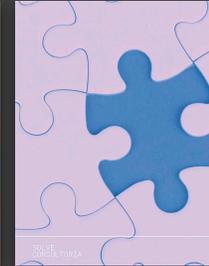
Actividad Cluedo Bunker*

Objetivo Potenciar la colaboración del equipo, cohesión del equipo, la creatividad y la resolución de problemas.

Ideal para amenizar una velada, cena o comida de los asistentes.

Juego participativo en el que los jugadores tendrán que respetar distintos papeles y aportar creatividad para descubrir al personaje oculto.

* Actividad exclusiva de SOLVE, diseñada y desarrollada



Actividad Rompecabezas del trueque

Objetivo Potenciar la interacción y comunicación del equipo para obtener a los mejores negociadores y estrategas.



Actividad Creación de mural visual

Objetivo Fomentar la colaboración del equipo y la expresión creativa.



Actividad Campo de minas

Objetivo Ejercitar la comunicación efectiva y la confianza.



Actividad Caída del huevo

Objetivo Potenciar el trabajo en equipo, la creatividad, la resolución de problemas y la gestión del tiempo.



Actividad Sigue al Líder

Objetivo Mejorar la comunicación no verbal y las habilidades de cooperación. También genera confianza y cohesión de equipo, así como liderazgo.



Actividad Todos a bordo

Objetivo Generar confianza y paciencia, mejorar la comunicación, las habilidades de liderazgo, así como la colaboración, y es un gran juego para divertirse.

MoveToAction

¿A quién va dirigido?

- **Director General, Director Comercial y Equipo Comerciales.**
- **A directivos con un liderazgo** centrado en las personas que conforman el Equipo Comercial “vendedores” considerándoles protagonistas de la consecución de los resultados económicos y generadores de una experiencia cliente sólida, auténtica y creativa.

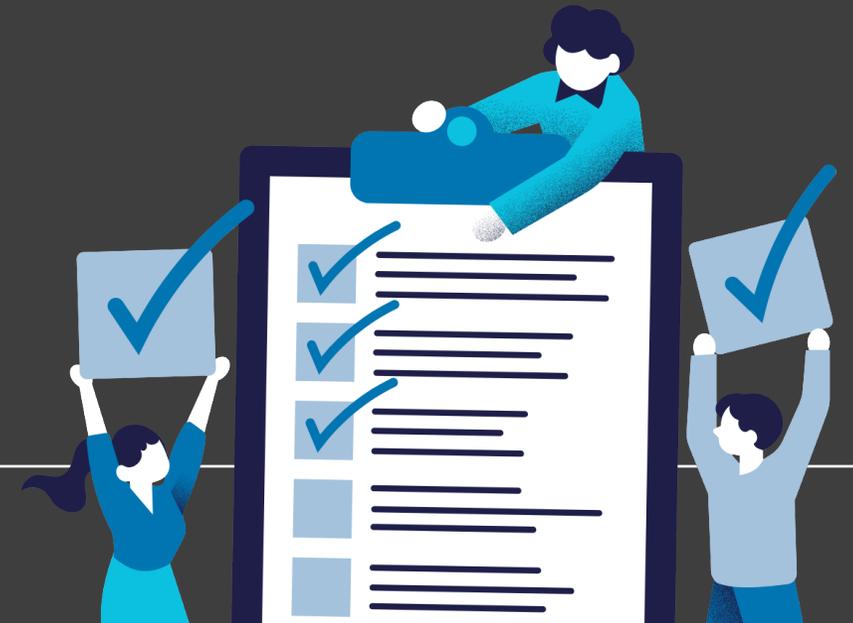


MoveToAction

Contacta con nosotros

Si quieres potenciar la eficacia y eficiencia innovadora de tu **fuerza comercial** con la motivación como palanca amplificadora, y crees que este enfoque puede ayudarte, no dudes en **contactar con nosotros**.

Estaremos encantados de colaborar.



¿Estás listo para llevar a tu equipo a otro nivel?

Move To Action

Person-Centered Leadership