

DISCOVER YOUR SKILLS

COINIPETICON®

La nueva herramienta para
desarrollar el **máximo potencial**
de su **Equipo Comercial**

We know, We teach, We do.



LA NUEVA REALIDAD COMERCIAL

El Consumidor - Cliente, en cualquiera de sus alternativas, se ha vuelto más **demandante, complejo y con múltiples elecciones de compra.**

Por tal motivo, los Comerciales, Vendedores, Ejecutivos de Cuentas deben especializarse y entrenarse para competir en un ámbito tan dinámico como complejo, donde el conocimiento es la clave para la diferenciación y el éxito en nuestros negocios.



UN NUEVO DESARROLLO CONCEPTUAL

Así hemos denominado en TKHG al proyecto **COMPETICON**[®] basado en **más de 25 años de experiencia en la formación, coaching y entrenamiento** de Equipos Comerciales de Alto Rendimiento.

El marco teórico metodológico utilizado fue el modelo del **Dr. William Marston, de la Universidad de Harvard**, quien a partir de sus estudios **analizó las motivaciones del comportamiento humano** en cuatro dimensiones o rasgos únicos.

Aunque dichos rasgos representan necesidades que son importantes para todo el mundo hasta cierto grado; saber cuál es la tendencia que predomina en una persona es la clave para entender su personalidad.

¿PARA QUÉ SIRVE COMPETICON[®]?

- ➔ Es la **herramienta más avanzada** de evaluación de conductas comerciales.
- ➔ Permite a los Equipos Comerciales tener una mejor **comprensión** de su propio **comportamiento natural** y el **comportamiento de sus Prospectos** y Clientes.
- ➔ **Descubrir las habilidades de cada comercial** para comunicarse, liderar el proceso y vender mejor.
- ➔ Comprender las **diferencias conductuales** entre distintas personas.
- ➔ **Adaptar el propio estilo comercial**, para entrar en sintonía con su interlocutor.

LA METODOLOGÍA EN ACCIÓN

1. A partir de una serie de dinámicas grupales y monitoreadas, se trabaja para que cada uno de los participantes pueda determinar su perfil, y así poder descubrir todo el potencial de sus habilidades.
2. A partir del conocimiento de su perfil, se trabaja en la incorporación de herramientas de análisis, para poder realizar una lectura en frío del interlocutor (Prospecto - Cliente).
3. De este modo poder determinar cuáles deben ser los códigos más apropiados para establecer una comunicación efectiva, con resultados comerciales exitosos!



PERFILES COMERCIALES



Conducta orientada a la acción. Rápida solución de problemas. Toma de decisiones y asunción de riesgos.

COM
PETITIVO

ASERTIVO

PE
RSUASIVO

Conducta orientada a las personas. De marcada interacción social y relaciones interpersonales. Tendencia a utilizar tácticas de persuasión.

RESULTADOS

PERSONAS

Conducta orientada a la investigación de datos e información, a la calidad del desempeño propio y ajeno.

CON
CRETO

REFLEXIVO

TI
ERNO

Conducta orientada a mantener el equilibrio, la armonía y el "status quo" en un ambiente seguro.

BENEFICIOS ESPERADOS

COMPETICON es utilizado por diversas empresas y organizaciones a fines de optimizar procesos de:

- ❖ Desempeño del Trabajo en Equipo y máximo aprovechamiento de las habilidades potenciales individuales.
- ❖ Comunicación grupal y sentido de pertenencia.
- ❖ Comprensión del comportamiento de las personas.
- ❖ Habilidad para relacionarse con miembros del Equipo y del ambiente laboral.
- ❖ Resolución de Conflicto y manejo de diferencias.
- ❖ Desarrollo de Líderes.
- ❖ Motivación.
- ❖ Ventas, Atención al Cliente y Agentes de Venta Telefónica.
- ❖ Desarrollo de Talento.
- ❖ Gerenciar la relación con pares – colaboradores – jefes.



En estas empresas, profesionales de nuestro equipo han desarrollado actividades de **Capacitación, Coaching y Consultoría:**



Aceros Böhler

Allianz

AMCA

APSA Centros Comerciales

AYSA

Banco de Santa Cruz

Blaisten

Boating

BBVA Banco Francés

B&W Sistemas de Implantes

Cámara de Comercio de Guayaquil (Ecuador)

CyT Comunicaciones y Telemática

Calco Jet

CAME

Cámara de San Andrés de Giles

Carrefour Colombia

Cencosud

Cervecería Nacional S.A. (Ecuador)

Cinemark

Cobermed

Copygraph SA

Cubika (GlobalLogic)

CYNSA Tour Operator

Daimler Chrysler

Easy Home Center

EME - Equipo Médico de Emergencias

ERA Business Technology

Farmacia La Danesa

Fiat Argentina

Ford Argentina

Forjar Salud

Global Services

Grupo Dietrich

Havana

Henry Martin Motorsport

Hospital El Cruce

INDRA

Kimberly-Clark

Kaesar Compresores

Jumbo

La Caja de Ahorro y Seguro S.A.

LOF Optica

Mercedes-Benz Argentina S.A.

Metrovías

Microsoft Argentina

Minera Santa Cruz S.A.

Movistar

Mundo Marino

Municipalidad de San Andrés de Giles

Nextel

Nutricia Kasdorf

Oberthur Technologies

Office Net

OSPEDYC

Patio Olmos Shopping

PM Programas Médicos

Principal Plan

PSA Peugeot Citroën

Quarry Jeans

Radiotrónica

Rapipago

Red Emergencias

Rey Servicios Logísticos

Renault Argentina

Rubica Inmobiliaria

Sew Eurodrive

Sheraton Iguazú

Sistema TQ

Sodexo

Softvirtual

Sport Club

Tarjeta Naranja

Telefónica de Argentina

Telpin

Wella Professionals

YPF



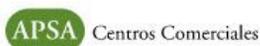
Mercedes-Benz



El mejor camino a tu Renault 0 km.



Microsoft



The Know How Group

We know, we teach, we do.

Tel: (5411) 5355-0558

tkhg.com.ar / info@tkhg.com.ar

Comience a Descubrir **todo el Potencial** de las **Habilidades de su Equipo** **Comercial, ahora!**

Tel: +5411 5355-0558

Uruguay 688 Piso 3º Ofic. 13 - Buenos Aires, Argentina

info@tkhg.com.ar



We know, We teach, We do.

