



crossover[®]

human training



www.crossoverlatam.com



QUÉ ES

human *training*

Es un **concepto de capacitación** a partir de un **blending de acciones de formación** que consisten en una *receta con condimentos*, cuyas proporciones se definen **a medida de las condiciones de cada grupo de trabajo**.

Mezclamos espacios teóricos conceptuales (*presenciales y de live learning*), instancias **reflexivas y lúdicas, networking entre los participantes, coaching grupal y personalizado**, laboratorios de prácticas y contactos de seguimiento para que **se traslade lo aprendido a la realidad**.

GO TO GOALS

sales transformation programme

La **tarea comercial** es ver las **oportunidades** y **aceptar el desafío de transformarlas en objetivos logrados**, a través de un **proceso de comunicación** al cual llamamos **venta**.

The background of the entire image is a photograph of three rowers in a boat, captured from a side profile. They are wearing dark athletic gear and caps, and are in the middle of a stroke, with water splashing around the boat. The background is a dramatic sunset or sunrise sky with warm orange and yellow tones. The overall image has a strong red color overlay.

team*work*
salesforce



**Cuánto hace
que no entrenas**

**Go to Goals es una escuela
de entrenamiento de vendedores.**

**Somos un equipo para ayudar a mejorar
en lo que cada vendedor necesite hacerlo.**



GO TO GOALS es un programa para que los vendedores:



Alcancen nuevos
estándares de desempeño.



Entrenen sus
habilidades comerciales



Expandan sus
oportunidades de negocios.




Profesionalicen sus
intuiciones.



Diseñen un road map
para incrementar la
efectividad de sus acciones.



Desafíen sus actuales
resultados y rompan sus
mesetas de venta.



para quién es



días



labs

IX / III

XXVII


horas de roleplaying

Es un programa para profesionales de la venta que busquen:

- Identificar sus errores y transformarlos en aprendizaje.
- Practicar hasta mejorar.
- Escuchar para comprender y ajustar sus propuestas a las necesidades del cliente.
- Convertir un producto en una propuesta de valor.
- Alinear las entrevistas de venta a los objetivos comerciales y a las estrategias de la empresa
- Transformar charlas transaccionales en conversaciones de valor
- Entrenar en la metodología Go to Goals poniendo foco en la expansión comercial guiados por las oportunidades de negocios.

crossover

GO TO GOALS



por qué es importante entrenar a nuestro equipo de venta?

Los vendedores que transitan nuestras escuelas **GO TO GOALS** salen de ellas:

- Con nuevas **actitudes frente a las oportunidades**.
- Con una **metodología de abordaje y seguimiento de sus negocios** incorporada.
- Entrenados en un **modelo de comunicación efectivo**, con mayor **capacidad de persuasión**.
- Sabiendo cómo **darle valor a una propuesta**, a partir de **transformar los productos en soluciones para cada cliente**.



Luego del entrenamiento los vendedores mejoran:

37% SU PROSPECCIÓN DE VENTAS / 18% LOS RESULTADOS.

Incrementándose sensiblemente la calidad de relacionamiento con sus canales y clientes.

Metodología Go to Goals

Avanzando la oportunidad en fases

- Los siete pasos de la venta
 - Las cinco fases de una oportunidad de negocio
- El road map para incrementar la efectividad de sus acciones

Inteligencia Interpersonal

Modelo de comunicación para el acuerdo Go to Goals (Venta Consultiva)

- Modelo de relacionamiento con clientes
- Modelo de comunicación para el acuerdo (Venta Consultiva)
- Las barreras psicológicas del cliente

áreas de
FORMACIÓN

Inteligencia Intrapersonal

La personalidad del vendedor y sus recursos internos

- Motivación del vendedor para el desafío
 - La personalidad persuasiva
- La emocionalidad y las creencias limitantes

El Contexto y la Organización

La capacidad del vendedor de adecuarse a las circunstancias

- La estrategia de la empresa hacia el mercado
- El contexto actual
- Los resultados deseados y el rol del comercial
- El posicionamiento de marca

crossover

GOTO GOALS

blending learning

class



Clases teóricas que contienen técnicas y modelos de trabajo relacionados con una Visión Integral del Líder.

prácticas



Casos prácticos reales, alineados al día a día del Líder y al modelo de la empresa

admisión

Etapa previa al comienzo del programa de formación.

Etapa de autoevaluación.

Evaluación y entrevistas para elegir cada participante.



lúdico



Por medio de actividades lúdicas, se internalizan y vivencian los conceptos vistos en clase.

tests



Batería de Tests para Auto Evaluación y Evaluación del Líder.



coaching

1 coach cada 4 líderes, para un trabajo personalizado y profundo.



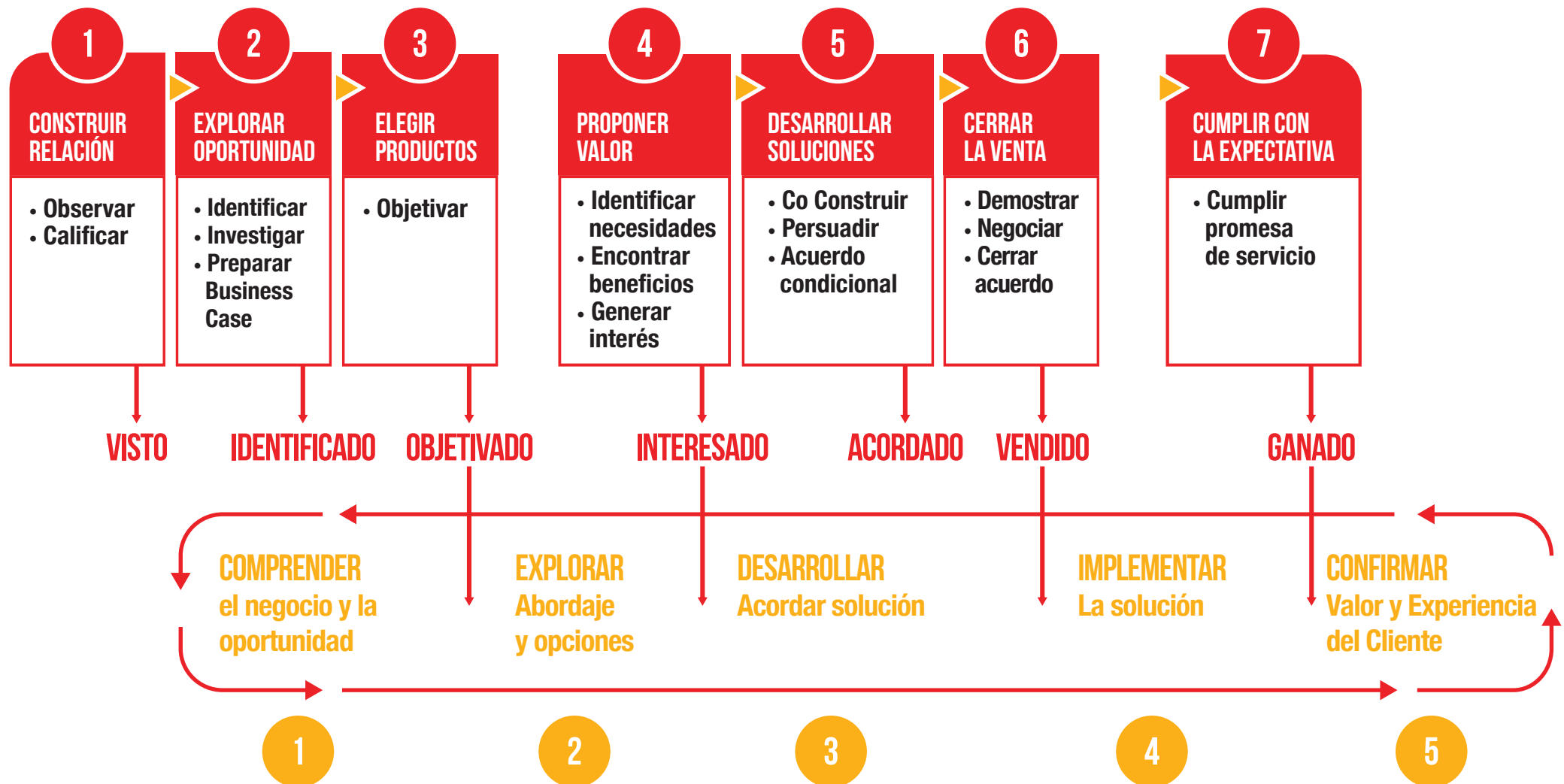
Microteaching

Filmación de entrevistas, edición de momentos claves, impacto visual, lenguaje corporal y manejo de emociones y diálogo interno. Feedback compartido.

modelo Go to Goals

7 PASOS / 5 FASES

Go to Goals define una estructura de **7 pasos para la venta** e incluye planificación enfocada en el cliente, técnicas de ventas y ayuda a los vendedores a construir una relación más eficiente con sus clientes. **El modelo Go to Goals** está diseñado para identificar oportunidades ganadoras, con cortos ciclos de venta e incrementa la aceptación de las propuestas por parte de los clientes.





LAB 1

Identificación de la Oportunidad

DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3



LAB 2

Desafiando la Oportunidad

DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3



LAB 3

Cierre del Acuerdo

DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3



LAB 1

Identificación de la Oportunidad



DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3

COMPRENDER

EXPLORAR

DESARROLLAR

CONCRETAR

CONFIRMAR

CALL MODEL



LAB 2

Desafiando la Oportunidad

DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3

COMPRENDER

EXPLORAR

DESARROLLAR

CONCRETAR

CONFIRMAR

CALL MODEL



LAB 3

Cierre del Acuerdo

DÍA 1

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 1

DÍA 2

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 2

DÍA 3

Teoría

Preparación del Caso de Estudio

Roleplaying - Escenario 3

COMPRENDER

EXPLORAR

DESARROLLAR

CONCRETAR

CONFIRMAR

CALL MODEL

nuestro
EQUIPO



Daniel Arrighetti

**Director de Desarrollo Crossover Latam
Co-founder y consultor de los programas
Human to Human y Go to Goals.**

- Su rol es entender las necesidades de los clientes y equipos de trabajo, y co crear programas de entrenamiento que preparen a las personas para proyectos de desarrollo.
- Anteriormente fue coordinador de la Global Sales School de IBM para varios países de la región y Gerente Comercial del canal Estaciones de Servicio en YPF S.A..



Edgardo Salamone

**Co-Founder y Director Pedagógico
de los programas de entrenamiento
de Human to Human y Go to Goals.**

- Especialista en Human Training. Una metodología de entrenamiento con un enfoque integral de las actitudes, emociones y los procesos de aprendizaje de cada persona.
- Los pensamientos y conceptos que utiliza en estos procesos provienen de su formación como Counselor, Psicólogo Social y Coach

mentores y coaches



Silvia Garrido

Coach Motivacional Human to Human



Mariana Volcomirsky

Mentor Human to Human



Ana María Aguilera

Mentor Human to Human



Silvina Sánchez

Mentor Human to Human



Rocío Luz Mehtce

Coordinador Dinámica Musical

coordinación



Marcela Salvemini

Logística de Capacitación

diseño gráfico



Matías Sebastián Bisurgi

Diseño y Comunicación Visual

programación



Alan Rodríguez

Programador Web Full Stack

consultores en el exterior



Ezequiel Penido

Consultor en Chile



Luiz Siqueira Vieira

Consultor en Perú

nuestros
CLIENTES

Drägermedical

Participamos del **programa DM Value and Solution Selling**, dirigido al equipo comercial de Argentina.

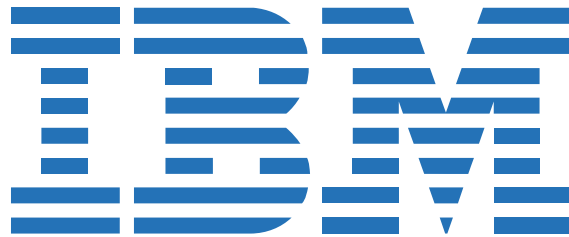
Conocimos el mundo de la
BIOMEDICINA



Desarrollamos el **programa RED TOTAL** para los **distribuidores exclusivos de Argentina.**

50
distribuidores

más de
200
vendedores

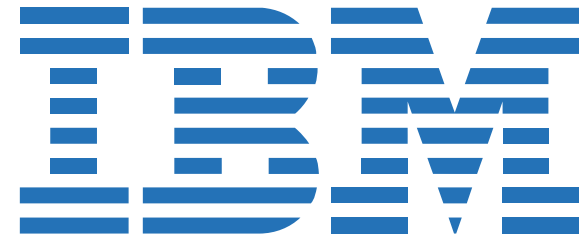


Global Sales School

Coordinamos durante seis años la escuela de ventas mas premiada del mundo para países de la región.

más de 200 vendedores entrenados

de Argentina, Perú, Chile, Ecuador, Colombia y Uruguay



Business Partner - Uruguay

SSM: Delivering Client Value through effective selling.



PaginasAmarillas.pe

Entrenamiento Comercial

Desarrollamos el programa de entrenamiento para el equipo de ventas de Perú.



GlaxoSmithKline

Proyecto de Change Management

Acompañamos el kick off e implementación de la nueva estrategia global



Facilitamos el **programa “Gestión al detalle”** para el **equipo comercial** de **Perú**.

200
vendedores entrenados



Los **líderes comerciales** de la red de Distribución de **CALSA** participaron de la **Escuela de Desarrollo de Líderes**
Human to Human

48
líderes entrenados

24
días de entrenamiento



Desarrollamos la **escuela para Técnicos de Demostración** para que expandan sus **habilidades comerciales**.

Proyecto de **impacto comercial** en el mundo **Retail** de las panaderías de **Argentina**



Desarrollamos el **programa Capitanas 101** para las **Store Manager** de Argentina para que **expandan sus habilidades de liderazgo y gestión del punto de venta**.

más de 100
store managers entrenadas

isadora

Desarrollamos el **programa Capitanas 101**
para las **Store Manager** de Argentina para
que **expandan sus habilidades** de **liderazgo**
y **gestión del punto de venta**.

store managers entrenadas

100



MAERSK LINE

Facilitamos el **programa “la Clave es el
Cliente”** para el Área de
Customer Service de **Argentina**.

Ayudando a dar
SERVICIO



Programa de Change Management.

200
personas involucradas

Los equipos **gerenciaron un Restaurant en tiempo real**, con **clientes reales**. Gran aprendizaje.



REPSOLGAS

Desarrollamos el **programa de entrenamiento comercial** para el **equipo de ventas de Perú**.

SCHAEFFLER

AUTOMOTIVE AFTERMARKET & INDUSTRIAL

PARA ARGENTINA, CHILE, PERU Y COLOMBIA

Seleccionados como **Partners de Entrenamiento**
para el **Sales Transformation Programme** de la Región



crossover[®]

human training

NICARAGUA 6002 PALERMO CABA
CONTACTO@CROSSOVERLATAM.COM
CONTACT PHONE: +5491154126300

www.crossoverlatam.com