



# crossover<sup>®</sup>

human training



[www.crossoverlatam.com](http://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 slide 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



# 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.



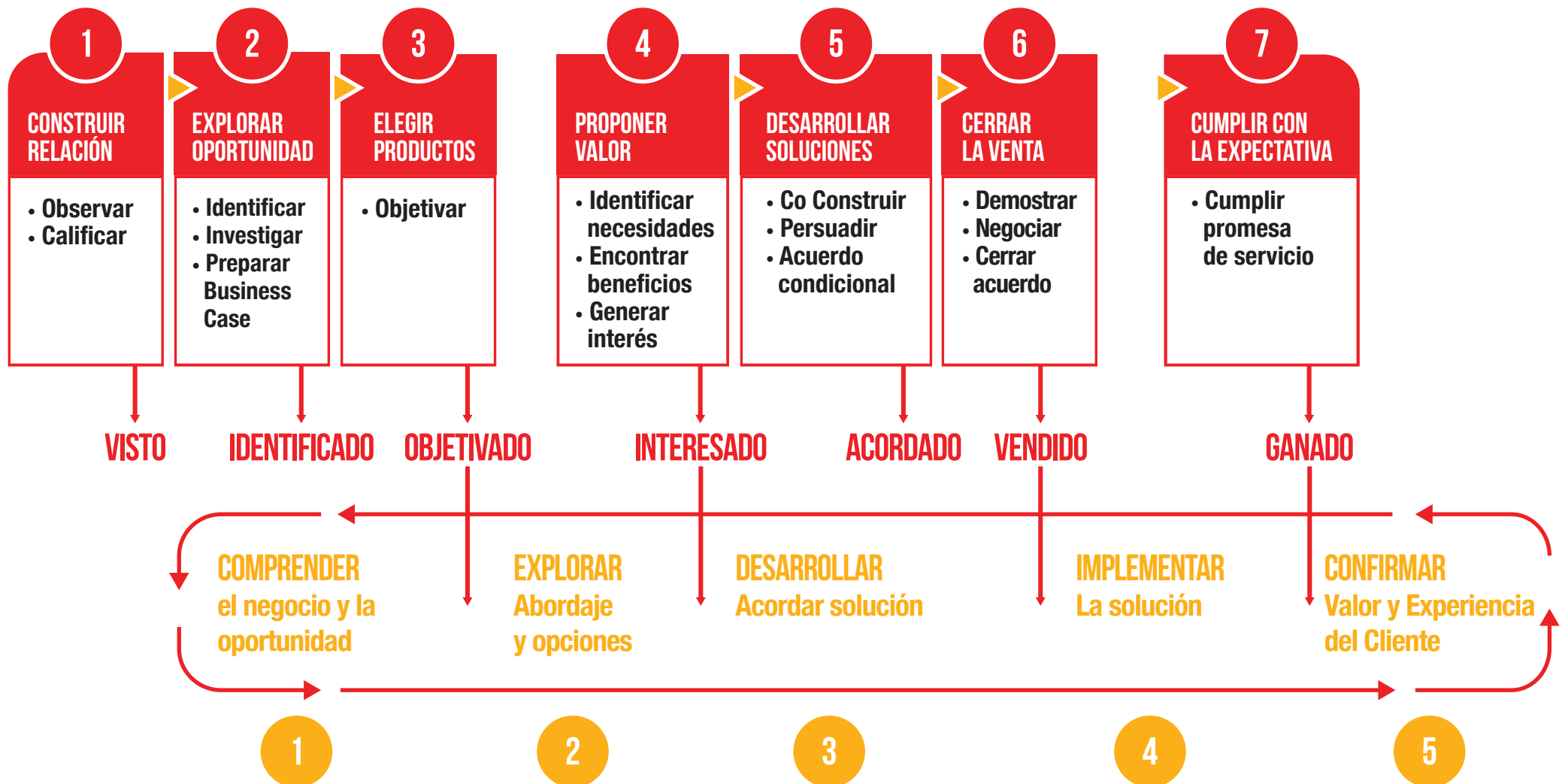
## e-learning

Plataforma virtual de apoyo al programa con un cronograma de exámenes para afirmar el aprendizaje.

# 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 Save the Deal



CLINICA VIRTUAL A



## LAB 2 Feed the Pipeline



CLINICA VIRTUAL B



## LAB 3 Close the Deal

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



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



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

## Save the Deal



### 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

### Feed the Pipeline

#### 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

## Close the Deal

### 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**

- 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 Fundador y Director  
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





# espacio CROSSOVER



## AUDITORIO PARA 50 PERSONAS

Equipamiento: proyector resolución HD,  
pantalla, equipo de sonido, micrófonos.  
Terraza Parquizada.



## CINCO SALAS TOTALMENTE EQUIPADAS

*Colegiales, Ciudad de Buenos Aires*

nuestros  
**CLIENTES**



# Drägermedical

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

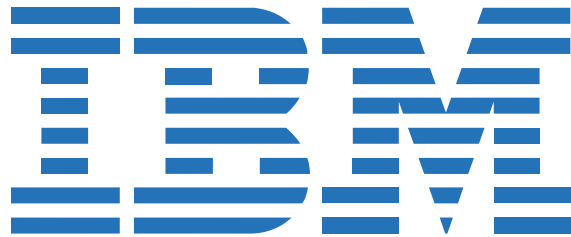
Conocimos el mundo de la  
**BIOMEDICINA**



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

**50**  
**distribuidores**

**más de**  
**200**  
**vendedores**

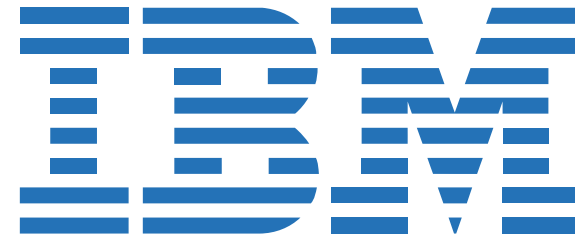


## Global Sales School

**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<sup>®</sup>

human training

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

[www.crossoverlatam.com](http://www.crossoverlatam.com)