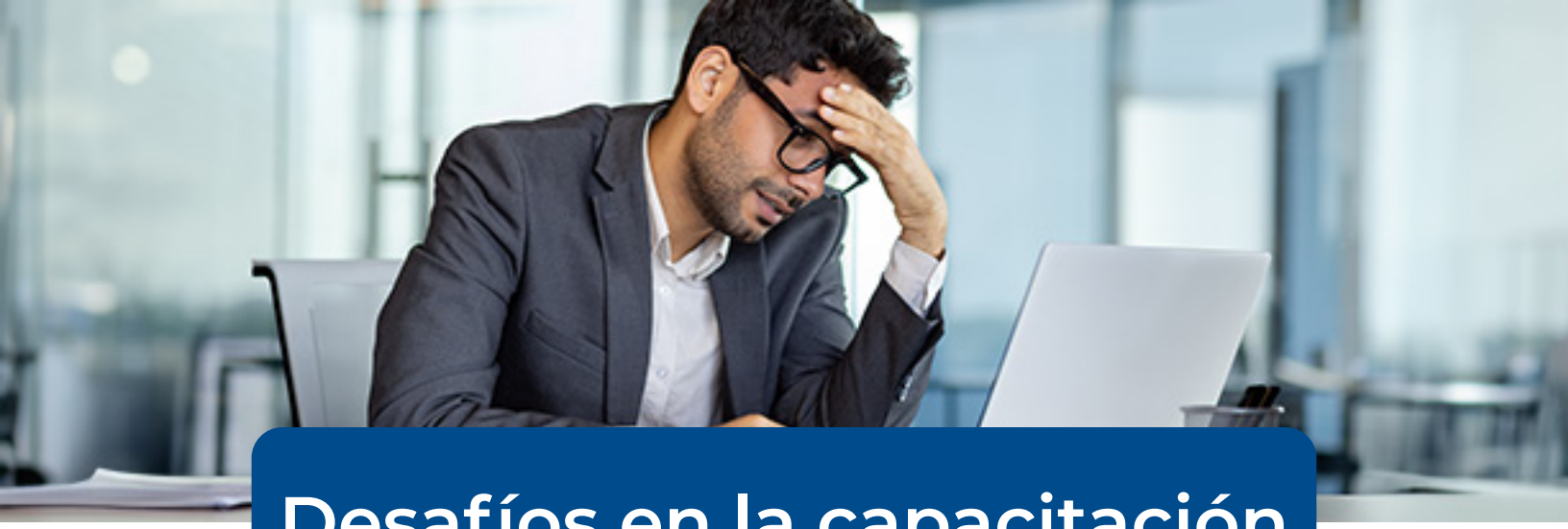
XOLOMON
COMMERCIAL EXCELLENCE PROFESSIONALS

Transforma e Impulsa la carrera de tus colaboradores

Herramientas Reales para Retos Reales

catálogo de cursos y capacitación



Desafíos en la capacitación

1 Métodos de Capacitación ineficaces y desactualizados.

Elaborar un plan de capacitación supone muchos retos. El más evidente es elegir un método de enseñanza efectivo, actualizado y que realmente sirva al propósito de la empresa.

2 Falta de compromiso del Empleado.

Esto puede suceder por la metodología desactualizada que se use o por un falta de planificación en el desarrollo de los cursos. Al respecto, estudios demuestran que el 93% de empleados consideran que los programas de capacitación bien estructurados y planificados tienen un impacto positivo en sus niveles de engagement.

3 Evaluar y Medir la Productividad.

Por último, una capacitación puede estar bien programada e implementada. Sin embargo, no es sencillo conocer qué tan efectiva resultará para el desempeño de la persona capacitada en el cumplimiento de su rol.

Entendemos tu sentir en relación a la necesidad de capacitar a tus colaboradores de manera eficaz y directamente relacionada a los resultados del negocio.

Para toda compañía comprometida con una capacitación eficiente y actualizada, XOLOMON learning ofrece un amplio rango de cursos con herramientas reales para un mundo real. Después de tomar nuestros cursos, los participantes implementan de manera inmediata los conocimientos adquiridos que en última instancia impactan directamente los resultados del negocio.

Es muy fácil trabajar con

XOLOMON®
COMMERCIAL EXCELLENCE PROFESSIONALS

1. **Selecciona el curso adecuado a tu necesidades.**
2. **Diseñemos juntos el plan de implementación.**
3. **Trabajemos en la medición del impacto al negocio**

Técnica de ventas

El cliente es el Héroe

"Si lo que haces no está directamente relacionado con ayudar a tu cliente a sobrevivir y prosperar, no te prestarán atención".

La única herramienta conocida por el hombre que puede evitar que la gente sueñe despierta es la “historia”.

Las “historias” son la herramienta más poderosa disponible para enganchar a un cerebro humano.

La fórmula de las “historias” nos enseñan cómo posicionar nuestros productos y servicios para que nuestros clientes presten atención.

Convertir al cliente en el héroe de la “historia” es la clave para ayudar a más personas y cerrar más ventas.

Técnica de Ventas:
Sencilla, Práctica y de **Alto Impacto**.

Gerentes de Alto Valor

Un equipo de Profesionales de Alto Valor es Imparable

Este curso está diseñado para **transformar** a su equipo gerencial en **Profesionales** del más **Alto Valor** Económico. Los **Profesionales de Alto Valor** hacen más en menos tiempo, generan menos estrés y más claridad, y ganan más para ellos y para aquellos a quienes representan.

Con este programa los gerentes desarrollarán los rasgos de carácter centrales que han demostrado predecir el éxito. También aportarán un conjunto de competencias básicas que inmediatamente generarán o ahorrarán dinero a la empresa. Estas competencias son:

Carácter
¿Qué tipo de persona tiene éxito en los negocios?

Liderazgo.
¿Cómo unir un equipo en torno a una Misión?

Productividad Personal
¿Cómo hacer más en menos tiempo?

Management
¿Qué hace un buen Gerente?

Ejecución
¿Cómo crear un equipo de Alto Desempeño?

Business Model Canvas
9 preguntas estratégicas que todo gerente debe dominar.

Un equipo lleno de **Profesionales de Alto Valor** es imparable.

Neuro-Negociación

Descubre el Poder de la Psicología en la Negociación

En un mundo donde la lógica matemática y la inteligencia parecen dominar, olvidamos que en el corazón de cada **negociación** hay seres humanos, irracionales y emocionales. La verdadera maestría en **negociación** no radica solo en cifras y teorías, sino en entender profundamente la **psicología humana**.

En nuestro curso, aprenderás a **influir** en los dos sistemas de pensamiento humano: el Sistema 1, **rápido y emocional**, y el Sistema 2, **lento y racional**. Aunque la racionalidad parece prevalecer, es el Sistema 1 el que realmente guía nuestras decisiones. **Influir** en este sistema es crucial para **dirigir la racionalidad** del Sistema 2 en cualquier **negociación**.

Empatía Táctica: La Clave del Éxito

La clave de una **negociación** exitosa es que las personas se sientan **comprendidas y aceptadas**. Nuestro enfoque, basado en la **Empatía Táctica**, combina **inteligencia emocional** con **habilidades de influencia**, permitiendo una **comunicación efectiva** que reduce la defensiva y abre nuevas perspectivas. Escuchar atentamente y mostrar **empatía** no solo facilita la resolución de problemas, sino que también fortalece las relaciones.

Transforma tus Habilidades de Negociación

La negociación no es solo resolver conflictos; es una herramienta poderosa para obtener información e influir en el comportamiento de otros. **Aprenderás a usar emociones, instintos y percepciones para conectar y persuadir de manera efectiva, sin dañar las relaciones**.

Nuestro curso te proporcionará las **técnicas** y el **conocimiento** necesarios para **negociar** con éxito en cualquier contexto. Comprenderás cómo nuestras **necesidades innatas**, **miedos**, **percepciones** y **deseos profundos** influyen en nuestras decisiones y cómo puedes aprovechar esta comprensión para alcanzar tus objetivos.

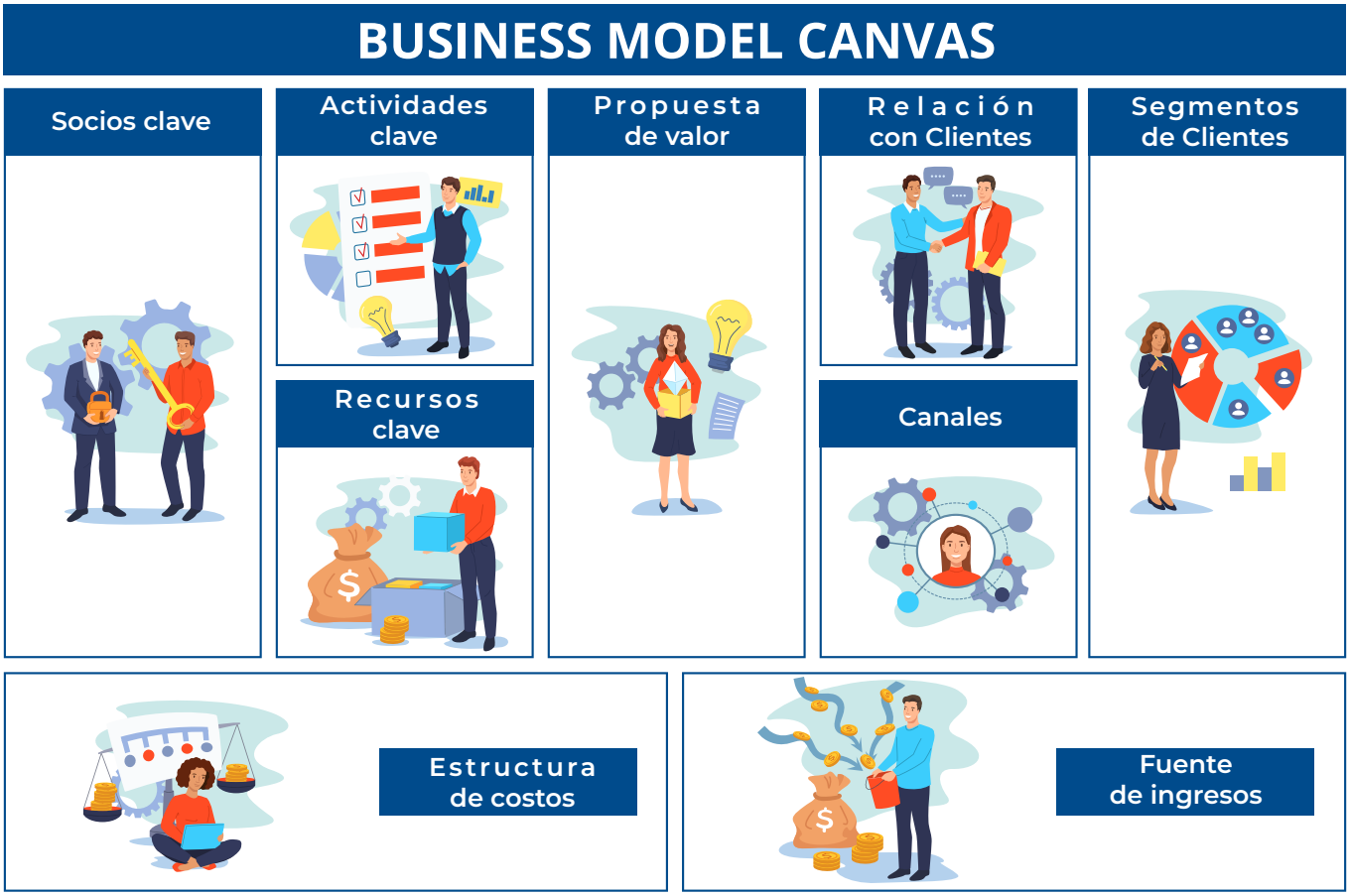
Business Model Canvas

Las empresas a menudo luchan por visualizar todos los componentes críticos de su negocio, lo que complica la planificación estratégica, limita la innovación y dificulta la comunicación clara entre los equipos.

La solución es el **Business Model Canva**s, una herramienta visual que divide el modelo de negocio en nueve bloques esenciales. Esto facilita la visualización y comprensión de todos los componentes críticos, promueve la innovación, mejora la comunicación y ayuda a identificar áreas de mejora y adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial.

El Business Model Canvas proporciona **una visión integral y simplificada** de un modelo de negocio en una sola página, lo que facilita la **planificación, la innovación y la comunicación** dentro del equipo.

Se compone de nueve bloques esenciales que capturan los componentes fundamentales de cualquier negocio:



Business Model Canvas

Segmentos de Clientes: Define los diferentes grupos de personas o empresas a los que una organización pretende servir. Identifica quiénes son los clientes más importantes y sus necesidades específicas.

Propuestas de Valor: Describe los productos y servicios que crean valor para un segmento de clientes específico. Detalla cómo se resuelven los problemas del cliente o se satisfacen sus necesidades, diferenciándose de la competencia.

Canales: Explica cómo una empresa se comunica y entrega valor a sus segmentos de clientes. Incluye los distintos medios a través de los cuales los productos y servicios llegan a los clientes, como tiendas físicas, online, ventas directas, entre otros.

Relaciones con Clientes: Describe el tipo de relación que una empresa establece con cada segmento de clientes. Esto puede incluir atención personalizada, autoservicio, comunidades, entre otros.

Fuentes de Ingresos: Identifica cómo y de dónde la empresa genera ingresos. Detalla las formas en que los diferentes segmentos de clientes pagan por el valor ofrecido, como ventas directas, suscripciones, alquileres, licencias, entre otros.

Recursos Clave: Enumera los activos más importantes que se necesitan para que el modelo de negocio funcione, incluyendo recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros.

Actividades Clave: Describe las cosas más importantes que la empresa debe hacer para que su modelo de negocio funcione, como producción, resolución de problemas, marketing, ventas, etc.

Business Model Canvas

Socios Clave: Identifica la red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio. Incluye alianzas estratégicas, joint ventures, proveedores clave, entre otros.

Estructura de Costos: Detalla todos los costos incurridos para operar un modelo de negocio. Esto incluye costos fijos y variables, economías de escala, etc.

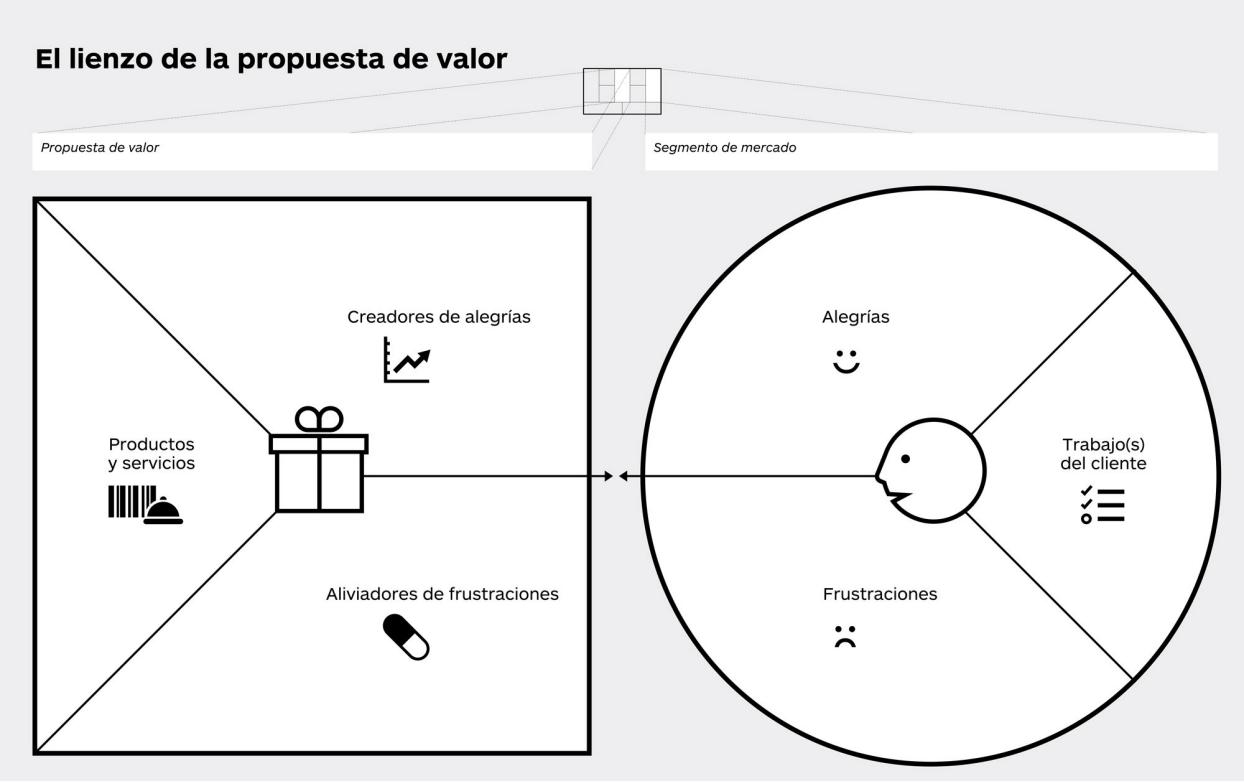
Implementar el Business Model Canvas es como encontrar una hoja de ruta clara hacia el éxito. Te brinda claridad y estructura, despertando tu creatividad e innovación. Sentirás confianza al comunicar tu visión y lograr que tu equipo se alinee contigo.

Te permite identificar rápidamente áreas de mejora, asegurando que siempre estés un paso adelante y listo para adaptarte. Es una herramienta que transforma tus sueños empresariales en una realidad tangible y exitosa, infundiéndote nueva energía y pasión por alcanzar tus metas.

Diseño de la Propuesta de Valor

¿Qué es el Diseño de la Propuesta de Valor?

El "Diseño de la Propuesta de Valor" de Alexander Osterwalder es una herramienta esencial para desarrollar y visualizar modelos de negocio. Esta metodología se enfoca en entender y satisfacer las necesidades de los clientes, asegurando que tu oferta de productos y servicios sea relevante y valiosa.



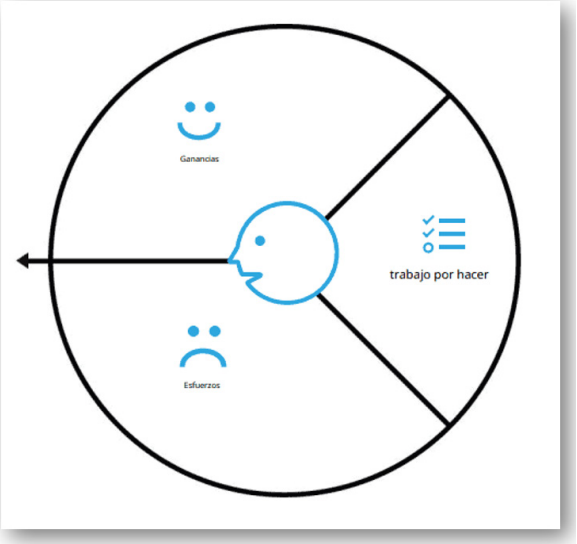
Diseño de la Propuesta de Valor

1. **Customer Profile (Perfil del Cliente).**

Jobs (Tareas del Cliente): ¿Qué quieren lograr tus clientes en sus vidas personales y profesionales? Identifica tareas funcionales, sociales y emocionales.

Pains (Frustraciones): ¿Cuáles son los problemas, riesgos o molestias que enfrentan tus clientes antes, durante y después de realizar sus tareas?

Gains (Beneficios): ¿Qué resultados y beneficios desean alcanzar tus clientes? ¿Cuáles son sus expectativas?



2. **Value Map (Mapa de Valor)**.

Products and Services (Productos y Servicios): Lista de todos los productos y servicios que ofreces para ayudar a tus clientes a realizar sus tareas.

Pain Relievers (Aliviadores de Frustraciones): ¿Cómo alivian tus productos y servicios las frustraciones de tus clientes?

Gain Creators (Creadores de Beneficios): ¿Cómo crean tus productos y servicios beneficios o resultados deseados para tus clientes?

Diseño de la Propuesta de Valor

Proceso de Diseño

1. **Empatía con el Cliente:**

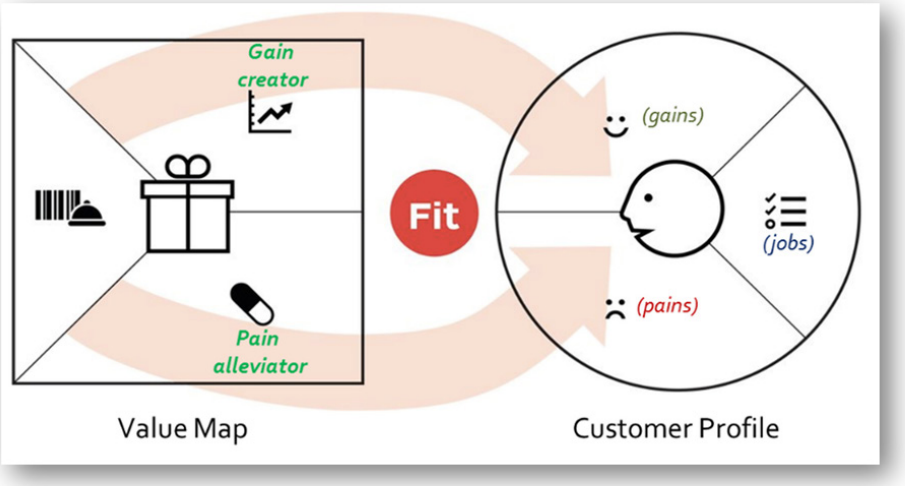
Comienza con una profunda comprensión del cliente, identificando sus trabajos, frustraciones y beneficios. Utiliza la observación, entrevistas y otras técnicas de investigación.

2. **Creación del Mapa de Valor:**

Identifica los productos y servicios que ofreces y cómo estos pueden aliviar frustraciones y crear beneficios. Asegura que tu oferta está alineada con las necesidades del cliente.

3. **Ajuste (Fit):**

Busca la coherencia entre lo que los clientes realmente desean y lo que ofreces. Encuentra un encaje entre el perfil del cliente y el mapa de valor, asegurando que tu propuesta de valor aborda las tareas, alivia las frustraciones y proporciona los beneficios que los clientes valoran.



Diseño de la Propuesta de Valor

Importancia del Diseño de la Propuesta de Valor

Diferenciación: Ayuda a diferenciarte de tus competidores al ofrecer algo que realmente importa a tus clientes.
Relevancia: Asegura que tus productos y servicios son relevantes para el mercado objetivo.
Innovación: Fomenta la innovación al identificar nuevas formas de satisfacer las necesidades del cliente.

El "**Diseño de la Propuesta de Valor**" de **Alexander Osterwalder** es una metodología poderosa para crear ofertas que realmente resuelvan problemas y proporcionen beneficios significativos, llevando a un modelo de negocio más exitoso y sostenible.

Story Brand

El curso "StoryBrand para la Industria Farmacéutica" está diseñado para ayudar a los profesionales de marketing y ventas a clarificar el mensaje de su marca y conectar de manera efectiva con médicos, pacientes y otros stakeholders clave.

Basado en el marco de trabajo de StoryBrand, este curso proporciona las herramientas necesarias para transformar su comunicación y hacer que su producto o servicio se destaque en un mercado saturado.

Contenido del curso

Clarificar el Mensaje:

Aprender a estructurar un mensaje claro y atractivo que resuene con sus clientes potenciales.

Posicionamiento del Producto:

Descubrir cómo posicionar su producto como la solución ideal a los problemas específicos de los pacientes y profesionales de la salud.

Conectar con el Cliente:

Desarrollar habilidades para contar la historia de su marca de manera que su cliente (el héroe) se vea reflejado y motivado a actuar.

Crear un Plan de Acción:

Establecer un plan concreto para implementar la metodología StoryBrand en sus estrategias de marketing y ventas.

Contenido del curso

1. **Introducción al StoryBrand:**
Conceptos básicos y beneficios del StoryBrand en la industria farmacéutica.
Identificación de los elementos clave: héroe, problema, guía, plan, llamada a la acción, y éxito.

2. **Definiendo al Héroe:**
Cómo identificar y comprender a su cliente ideal: médicos, pacientes, o farmacéuticos.
Estrategias para enfocar su comunicación en las necesidades y problemas del cliente.

3. **El Papel de su Marca como Guía:**
Cómo posicionar a su empresa como el experto confiable que puede resolver el problema del cliente.
Creación de un plan claro y sencillo que el cliente puede seguir.

4. **Construyendo un Mensaje de Impacto:**
Redacción y simplificación del mensaje para que sea fácilmente entendible.
Ejemplos prácticos y ejercicios para aplicar la metodología StoryBrand en sus campañas actuales.

5. **Implementación en el Mercado Farmacéutico:**
Adaptación del StoryBrand a las normativas y peculiaridades de la industria farmacéutica.
Estrategias específicas para la promoción de medicamentos, dispositivos médicos y servicios de salud.

6. **Casos de Estudio y Ejercicios Prácticos:**
Análisis de casos exitosos en la industria.
Trabajo en equipo para desarrollar y presentar una campaña utilizando el enfoque StoryBrand.

Beneficios para los Participantes:

- Dominar una metodología probada que transforma la comunicación y mejora la efectividad de sus estrategias de marketing.
- Mejorar la relación y la confianza con sus clientes, aumentando la fidelidad y las ventas.
- Capacitarse para aplicar StoryBrand de inmediato en su empresa, obteniendo resultados tangibles.

¿A Quién Está Dirigido?

Este curso está diseñado para directores y gerentes de marketing, gerentes de producto, representantes médicos, y cualquier profesional involucrado en la comercialización de productos o servicios en la industria farmacéutica.

Ventas Virtuales Efectivas

Desafíos en el entorno de ventas actual.

El cambio hacia el entorno virtual ha generado nuevos retos.
Los métodos tradicionales de ventas se han vuelto menos efectivos en un mundo digital.
Barreras como la falta de contacto físico, la saturación de mensajes y la pérdida de enfoque en las relaciones personalizadas.

La necesidad de dominar herramientas y técnicas virtuales para mantener y mejorar los resultados comerciales.

XOLOMON[R], expertos en ventas omnicanal.

- Tenemos 5 años de experiencia capacitando representantes médicos para ventas omnicanal.
- Nuestra metodología se basa en la construcción de habilidades prácticas para maximizar los resultados.
- Capacitamos a los equipos para adaptarse al entorno digital, con un enfoque personalizado en sus necesidades.

Ventas Virtuales Efectivas

¿Qué aprenderás en esta capacitación?

- Desarrollarás habilidades clave para manejar todo el ciclo de ventas en un entorno virtual.
- XOLOMON[R] te proporcionará herramientas y estrategias adaptadas a las ventas virtuales.
- Serás capaz de construir relaciones comerciales sólidas a través de medios digitales.

Contenido del curso

Disciplina Emocional

Cómo manejar la presión y mantener la motivación en un entorno virtual.

Videomensajes de Ventas

Estrategias para mensajes de alto impacto que generan conexiones.

Videollamadas de Ventas

Cómo cerrar negocios de manera efectiva a través de videollamadas de ventas.

Redes Sociales y Marca Personal

Posicionamiento y creación de confianza en plataformas digitales.

Teléfono y otros canales

Utilización efectiva de llamadas y otros medios para generar ventas.

Agilidad Comercial y OKRs en la Industria Farmacéutica

Transforma tu equipo en 12 semanas.

El curso 'Agilidad Comercial y OKRs en la Industria Farmacéutica' está diseñado para capacitar a los equipos comerciales de la industria farmacéutica en el uso de Metodologías Ágiles y OKRs (Objectives and Key Results), con el objetivo de mejorar la gestión de proyectos comerciales, acelerar la toma de decisiones y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado.

- **Duración: 12 semanas**
- **Formato: 3 sesiones presenciales de 4 horas + revisiones semanales virtuales de 1 hora + cierre presencial**

¿A quién está dirigido?

Este curso es ideal para:

- Gerentes de Ventas y Marketing en la industria farmacéutica que buscan maximizar la eficiencia de sus equipos.
- Equipos Comerciales que necesitan adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado.
- Líderes de proyectos que gestionan campañas, lanzamientos de productos o planes de ventas en entornos competitivos y en constante cambio.

Agilidad Comercial y OKRs en la Industria Farmacéutica

Beneficios del Curso

1. **Optimiza el desempeño comercial con metodologías ágiles**
Aprende a implementar Sprints Comerciales y Kanban para gestionar leads, campañas y proyectos con agilidad y eficiencia. Tus equipos estarán listos para ejecutar rápidamente y adaptarse a los cambios del mercado.

2. **Alineación estratégica con OKRs**
Define objetivos claros y resultados medibles (OKRs) que alineen a todo el equipo hacia una meta común. Los OKRs permiten a tu equipo mantenerse enfocado y maximizar su impacto en los resultados comerciales.

3. **Mayor colaboración y transparencia**
A través de revisiones semanales y retrospectivas, tus equipos mejorarán la comunicación interna, resolviendo bloqueos y priorizando tareas de manera efectiva. Verás cómo la transparencia impulsa el rendimiento.

4. **Resultados medibles en tiempo real**
Durante 12 semanas, aplicaremos principios ágiles que permitirán a tu equipo medir su progreso en tiempo real, ajustando estrategias para asegurar que los objetivos comerciales se cumplan de manera eficiente

5. **Diseñado para la Industria Farmacéutica**
Este curso está adaptado específicamente para enfrentar los retos comerciales de la industria farmacéutica: lanzamientos de productos, ventas especializadas, atención a clientes clave y campañas con ciclos de vida complejos.

Agilidad Comercial y OKRs en la Industria Farmacéutica

¿Cómo funciona?

El curso está diseñado en un formato de aprendizaje práctico, en el que los equipos comerciales implementarán lo aprendido de manera inmediata en sus proyectos reales.

Sprint 1 (Semana 1 - 4)

Definición de OKRs y backlog inicial. Primera planificación de Sprint con ejecución comercial.

Sprint 2 (Semana 5 - 8)

Ajuste de la estrategia, segunda planificación y optimización del flujo de trabajo.

Sprint 3 (Semana 9 - 12)

Refinamiento final y ejecución enfocada en maximizar los resultados comerciales.

Cierre Presencial:
Evaluación final de resultados y plan de mejora continua.

Agilidad Comercial y OKRs en la Industria Farmacéutica

Lo que lograrás:

- Adaptación ágil a un entorno competitivo: Tu equipo será capaz de responder rápidamente a cambios en la regulación, comportamiento de los clientes y competencia en el mercado farmacéutico.
- Mejora en la ejecución de proyectos comerciales: Con metodologías ágiles, verás mejoras tangibles en el rendimiento de tu equipo.
- Alineación total de los equipos de ventas y marketing: OKRs claros alinearán a todos los miembros del equipo hacia objetivos compartidos.
- Mayor impacto en lanzamientos de productos y campañas comerciales: Al maximizar la eficiencia de tus procesos, podrás aumentar la efectividad en lanzamientos y promociones.

Lo que obtendrás

Plantillas de OKRs y tableros Kanban personalizados para la industria farmacéutica

Materiales complementarios con ejemplos prácticos adaptados al contexto farmacéutico.

Herramientas para la gestión ágil en ventas y marketing.

Certificación en Agilidad Comercial al finalizar el curso.

XOLOMON®

COMMERCIAL EXCELLENCE PROFESSIONALS

contacto@xolomon.com.mx

https://xolomon.com.mx