

# HIPERMARKETING PERSONAL

*“Desarrollando la habilidad de encontrar oportunidades que desarrollen tu capacidad vendedora y aumenten la efectividad comercial”*

## DESCRIPCIÓN

Hipermarketing Personal se basa en analizar el ENTORNO DE CADA PERSONA desde una visión pasada, presente y futura para generar oportunidades, que se concretan en realizaciones; cuyo fin, en una de sus aplicaciones, es lograr clientes nuevos y aumentar el volumen de venta.

## OBJETIVOS

- Desarrollar un ejercicio estratégico con el fin de identificar CREATIVAMENTE oportunidades de negocios para la persona a través de una metodología estructurada que permite la focalización y materialización de las mismas.

## DIRIGIDO A:

- Equipos comerciales que requieran encontrar nuevas oportunidades o definir estrategias específicas para cumplir planes de gestión o metas presupuestales.

## BENEFICIOS

- Desarrollar desde la revisión individual de la realidad de cada persona oportunidades para la empresa, con una metodología estructurada y práctica.
- Definición de compromisos concretos para la empresa desde la iniciativa particular de cada persona, para alcanzar resultados en el corto plazo.

## CONTENIDO

**CICLO 1:** Análisis de los escenarios estratégicos y Análisis de las fuentes de oportunidades: Hitos, Nichos ejecutables, Referentes, Diferenciación, Habilidades personales, Competencia, Sueños.

**CICLO 2:** Identificar oportunidades de los escenarios y las fuentes.

**CICLO 3:** Filtrar las oportunidades para identificar las más adecuadas para el cumplimiento de los objetivos definidos por la organización.

**CICLO 4:** Definir REALIZACIONES (VICTORIAS TEMPRANAS) y actividades para la ejecución de estas. Esta solución incluye la entrega y una cartelera donde se plasman las realizaciones seleccionadas para que siempre estén a la vista de la persona y se conviertan en parte íntegra de su actuación comercial.