

## ***METODOLOGÍA PRESENCIAL***

La formación presencial posee matices muy enriquecedores provocados por la continua interacción del grupo con el instructor.

Estimula las **discusiones** de los participantes sobre las cualidades de sus productos o las problemáticas relativas a clientes específicos.

Permite, no sólo la **corrección 'sobre la marcha'** de **actitudes** incorrectas del vendedor ante la venta, sino también el **análisis de las aptitudes** necesarias y suficientes para realizar una correcta entrevista de venta.

Todo ello, supervisado, en todo momento, por el instructor y sus propios compañeros, que dará como resultado un aprendizaje más rápido.

## ***¿CUÁNDO UTILIZAR LA METODOLOGÍA PRESENCIAL?***

La formación presencial muestra una mayor efectividad para estructuras empresariales en las que:

- Es necesario un **plan de choque** en sus departamentos comerciales para anular vicios adquiridos en la venta y obtener a corto plazo una mayor productividad del vendedor y rentabilidad para la empresa.
- Se precisa un **reciclaje de personal** ante nuevas estrategias comerciales de la empresa.
- Se forman **nuevos equipos comerciales** que han de salir a la calle con la motivación y el entusiasmo necesarios para obtener rentabilidad, con el objetivo de consolidar equipos de venta.

## ***VENTAJAS DE LA METODOLOGÍA PRESENCIAL***

- Mayor intensidad en la Formación.
- Concentración total de los participantes.
- Un Consultor de Formación es el encargado de poner en práctica con los participantes los contenidos expuestos en el curso.
- De cara a la empresa, el Consultor de Formación está capacitado para evaluar capacidades y actitudes de los participantes, así como asesorar acerca de su mejora.
- Inmediatez en los resultados de ventas.
- Es la metodología más efectiva si se requiere un cambio de actitud rápido en la red comercial.
- La amortización de la inversión es inmediata.