



Pasión por
el Éxito

15 AÑOS
INSPIRANDO
Y MOTIVANDO



Simulacro de Productividad



Dinámica de estrategia, ventas
y motivación de gran impacto.

Team Building de trabajo en equipo, integración y comunicación.

A través de un simulacro de ventas y motivación de alto impacto los participantes **romperán con las creencias limitantes del “no se puede”**. En esta dinámica el equipo de trabajo recibirá los conocimientos y las estrategias necesarias para **impulsar positivamente su fuerza de ventas**. Aprenderán a trabajar por objetivos y resultados, instalarán en sus mentes metas inteligentes, benchmarking, **se volverán más hábiles en la negociación, ventas, creatividad, disciplina y perseverancia**.

El simulacro se ajusta a las características propias de cada empresa: giro, mercado, perfil del **equipo y fuerza de ventas y objetivos específicos**. Los participantes aprenderán que el 80% del éxito se basa en conocer los básicos de ventas que **Pasión por el Éxito** aquí les enseña. **Esta dinámica de ventas y motivación se compone de dos etapas**: la primera desarrolla un simulacro donde los participantes se enfrentarán ante situaciones que reviven actividades y problemas propios del día a día en el mundo de las ventas, la segunda consiste en una conferencia impartida por un exitoso y experimentado coach de negocios, entrenador de alto impacto, consultor de empresas, **experto en programación neurolingüística, negociación, liderazgo, trabajo en equipo, ventas y motivación**.

¡Dinámica de ventas y motivación hasta para 1,000 participantes al mismo tiempo!

Beneficios

Con el simulacro de ventas y motivación los participantes recibirán las herramientas para elevar las ventas para generar magníficos resultados en su empresa. **Algunos de los beneficios que el equipo de trabajo obtendrá son:**

- Sentimiento de pertenencia
- Trabajo en equipo
- Integración y motivación
- Sinergia laboral
- Planeación y comunicación
- Sentimiento de logro
- Incremento de la creatividad
- Relajación

Ideal para

- Team Building
- Workshops
- Talleres
- Congresos
- Convenciones
- Seminarios

Participantes

Capacidad para más de 1,000 participantes.

Duración

De 2 a 4 horas

El lugar

Espacios interiores como salones amplios para eventos y dinámicas..

La metodología

El simulacro de ventas y motivación implica un esfuerzo con nivel energético físico medio y mucha emotividad. La herramienta principal es el aprendizaje acelerado a través de una **experiencia lúdica vivencial**.

¡Vive un simulacro de ventas y motivación tal cual sucede en la vida real!



¿Cómo Funciona?

Pasión por el Éxito ajusta el simulacro de ventas y motivación a la estructura y comunicación de la empresa de acuerdo a sus gerentes, supervisores, vendedores y tipo de producto o servicio que ofrece. De igual manera, el simulacro se ajusta al nicho de mercado y el perfil de los clientes con los que la organización interactúa para que el resultado sea verdaderamente impactante de acuerdo a la estrategia comercial específica de la empresa.



La dinámica consiste en lanzar fichas a un tazón desde diferentes distancias que establecen el precio del producto. El simulacro mide el juego en un año fiscal dividido en 4 cuatrimestres. Los participantes se dividen en equipos y se nombra un director comercial, un gerente de ventas, un contador y la fuerza de ventas de cada uno. El número de equipos y sus gerencias resulta del número de asistentes al simulacro de ventas y motivación.

**No es un juego,
es un simulacro
del día a día en
el mundo de los
negocios y las
ventas.**



El simulacro de ventas y motivación es impartido por un experto y exitoso conferencista con experiencia internacional, coach de negocios, consultor de empresas, entrenador en programación neurolingüística, experto en liderazgo, ventas y motivación. Su éxito internacional se basa en la habilidad única para presentar de manera simple los asuntos más complejos. Sus casi 30 años de experiencia en los negocios hacen de esta dinámica ventas y motivación la mejor de México.



El equipo ganador será el que más venda durante el año fiscal completo; para hacer la dinámica más interesante cada cuatrimestre sube la cuota de ventas demandando más esfuerzo de los participantes quienes aprenden y se divierten elevando sus metas utilizando la realimentación que los expertos les proporcionan entre cada período lo que garantiza el éxito en el aprendizaje, motivación y diversión.

“El éxito no es cuestión de suerte, es producto de tus habilidades, esfuerzo y perseverancia.”.





Para terminar el simulacro de ventas y motivación nuestro experto imparte una conferencia magistral con los siguientes puntos de reflexión:

1. Asume la responsabilidad total de tu vida: no busques excusas.
2. Establece metas, lo demás son palabras.
3. Planeación: a mayor planeación mejores resultados.
4. Fija estrategias: es cuestión de supervivencia, competencia, diferenciación, especialización, liderazgo y realidad.
5. Benchmarking: Analiza a tu competencia, determina quién es el mejor, imítalo y supéralo.



6. Aprende a negociar: no obtienes lo que mereces sino que negocias.
7. Sé creativo, nunca obtendrás resultados diferentes si actúas como siempre lo has hecho.
8. Trabaja en equipo.
9. Sé combativo: ganar no es lo más importante, es lo único.
10. Enfócate en los resultados, es lo que cuenta tanto en los negocios como en la vida, lo demás son palabras.

Impulsa tus ventas con diversión, aprendizaje y motivación





Resultados sorprendentes

- Fortalece el trabajo por resultados
- Incrementa las ventas y las ganancias de la organización
- La empresa se alinea con el enfoque de ventas
- Fomenta el sentido de pertenencia a la empresa
- Genera cambios y mejoras de actitud en el equipo de trabajo
- Instala nuevos paradigmas
- Cambia las creencias limitantes
- Saca al equipo de su estado de confort
- Enriquece el trabajo en equipo
- Instala en los participantes metas y objetivos claros

La diferencia entre perder y ganar en el mundo de las ventas consiste en conocer las técnicas correctas en la estrategia correcta.



**Pasión por
el Éxito**



**Integración
& Team Building**



f [pasionporexitooficial](#)
t [pasionxelexito](#)
y [pasionporexitomx](#)
☎ (55) 72458725

Oficinas CDMX
(55) 85951000
(55) 51605920
(55) 51605922

Oficinas Qro.
(442) 4556600
(442) 4556900

exito@pasionporexito.com.mx
pasionporexito.com.mx