



FICHA PRODUCTO

CONTACTO: HOLA@EMOTIVA.CL
+569 7477 1060

NOMBRE: Academia de Ventas Online

PARTNER: CookieBox

RESUMEN: Muy completo ecosistema 100% online de Formación / Conocimiento en Experiencia de Cliente y Ventas. Programa liderado por Carlos Andreu – Profesor Titular del Esade en Venta Consultiva y Customer Experience.
Plataforma sustentada en el poderoso sistema SABA.



APLICABILIDAD:

- Formación / Capacitación.

ORIENTADO A:

- Equipos Comerciales.

MODALIDAD: Digital

NIVEL GAMIFICACIÓN: Medio / Alto

DURACIÓN: Recomendado 6 a 12 meses

CAPACIDAD: Sin límite

DETALLE:

- Se establece un número de misiones, cada una construida sobre la historia de un cliente ficticio (Arquetipo).
- Cada etapa se estructura sobre el principio CEAC (Conocer, Entrenar, Aplicar, Compartir).
- Los participantes enfrentan una serie de desafíos, cada uno en base a un perfil de cliente muy definido, para aprender diversas herramientas y ponerlas en práctica.
- Finalizamos cada misión compartiendo aprendizajes a través de la experiencia.

MÁS INFO:

Teaser: Clic **aquí** (Contraseña: emotivalab)

Ver Ejemplo de Misión: Clic **aquí**

The screenshot displays a mobile application interface for the SABA platform. At the top, there's a navigation bar with a user icon and the text 'SABA'. Below it, a banner features a woman's face with the text 'Conociendo a Ana' and '100% COMPLETADO'. The main content area is titled 'Aporte 2 de 6' and 'Conoce'. It shows a profile for 'Ana' with the following details:

- Nombre: Ana
- Edad: 38 años
- Descripción: Directora de una multinacional del sector textil. Es energética, ejecutiva y directa.
- Interés: Quiere realizar cambios estratégicos en su empresa.

On the left side, there's a sidebar with sections: 'Introducción' (highlighted in red), 'Conoce', 'Entrena', 'Aplica', 'Comparte', and 'Solucionario'. There are also small icons for video and document.

EMOTIVA
the engagement lab