



navarro&co.



navarro&co.

Re.

Re-pensar. Re-hacer. Re-enfocar. Re-digitalizar

Navarro & Co. ha creado un nuevo modelo para incrementar ventas combinando **consultoría comercial, formación, acompañamiento comercial** y **transformación digital en ventas**. Unida a la experiencia y al profundo conocimiento de cada cliente y sector. El presente del futuro.

Especializado en TRANSFORMAR tu equipo comercial y de atención al cliente, mejorar su rendimiento mediante nuevas habilidades y hábitos productivos para que sean unos “cracks” y mejoren sus ventas.





navarro&co.

Mi propuesta de valor

Navarro & Co. es la marca de consultoría comercial que **MEJORA la competitividad de TU equipo comercial y** de atención al cliente.

Un **taller de artesano** donde abordo proyectos de dimensión humana, donde apporto **soluciones auténticas** a través de la implicación, el **diseño a medida** y el compromiso.

Aporto metodología propia de trabajo: #persona2persona

Mi reto: Modificar hábitos, potenciar habilidades y actitudes en en equipo comercial y atención al cliente para mejorar tus ventas.

Mi objetivo: TRANSFORMAR tu equipo comercial y de atención al cliente para que sean unos cracks.

Señas de identidad de mi enfoque:

- > Trabajo con personas.
- > Colaboro con mi cliente de manera abierta compartiendo mi conocimiento y mi metodología propia de trabajo que funciona, que da resultado para mejorar tus ventas.
- > Cada empresa es un proyecto nuevo y cada proyecto genera un resultado particular en cada cliente.





navarro&co.

Las soluciones

Mis soluciones están enfocadas a MEJORAR la competitividad de tu equipo comercial y de atención al cliente para incrementar los resultados de ventas de TU empresa.

Mejoro TU competitividad a través de:

01. Formación y conferencias

02. Acompañamiento Comercial

03. Consultoría Comercial

04. Experiencia digital en ventas





navarro&co.

El enfoque

Cualquier cambio en tu equipo de ventas y de atención al cliente pierde valor si no se incorpora la transformación.

Un enfoque con evidencia científica, con orientación a resultados. Ayudo a **transformar TU equipo comercial y de atención al cliente** para que sean **unos cracks** y mejorar sus ventas. La rentabilidad y la medición es un aspecto fundamental del proceso.

1

Basada en datos

Uso los datos para mejorar las ventas de tu equipo comercial.

Implemento una medición continua de métricas consensuadas previamente con dirección. La venta es una ciencia.



2

Orientada a resultados

Los proyectos desarrollados deben impactar en tu negocio.

Trabajo para conseguir los resultados comerciales que esperas a través de tu equipo comercial.

3

Aprendizaje ágil

Aplico metodologías denominadas 'agile sales'.

El objetivo no sólo es conocerlas sino establecer cuales pueden ser mejores para el modelo empresarial y de transformación de tu departamento comercial y equipos comerciales para mejorar.

4

Co-creacion de equipos

Nadie conoce mejor tu negocio que tu propio equipo.

Aplico los cambios junto a tu equipo. Capacito al equipo comercial para que hagan suyos los cambios, los métodos y mejoren su eficiencia y su eficacia comercial.

5

Experiencia digital

Transformación digital en ventas.

Ayudo a los equipos de ventas y de atención al cliente a entender el cambio que supone la transformación digital en su desempeño diario. Ayudo a convertir comerciales y profesionales de atención al cliente en generadores de ventas digitales.



navarro&co.

Madrid | Valencia
www.navarroco.com