

CURSO - TALLER EN Ventas dirigido a Resultados



→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.

Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.

Tel. (55) 8000-1907



Objetivo

- Desarrollar Gerentes y Ejecutivos de Venta líderes, motivados, y que cierren más y mejores ventas.
- Los participantes aplicarán técnicas y desarrollarán habilidades para:
 - Construir y vigorizar la relación con los clientes.
 - Comunicar mejor los beneficios del producto y realizar presentaciones efectivas a los clientes.
 - Negociar mejor y más rápido.
 - Rebatir objeciones y resolver problemas a los clientes.



Perfil del ejecutivo de ventas exitoso

- Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
- Atributos y personalidad del vendedor proactivo.
- Inteligencia Emocional del Vendedor.
- Aceptación y seguridad de uno mismo. Desarrollo de la confianza.
- Motivadores en la venta y perseverancia.
- Capacidades de interacción: empatía y socialización.

Comunicación efectiva en ventas

- Escucha activa: capacidad clave de la comunicación en ventas.
- Detección de los indicios verbales y no verbales en ventas.
- Desarrollo de habilidades para mejorar la calidad en la comunicación.
- Proyección de seguridad al cliente.

Planeación y organización del tiempo del vendedor

- Conductas personales del ejecutivo de ventas y su impacto en el tiempo.
- Priorización de actividades para un empleo eficaz del tiempo.
- Desperdiciadores del tiempo y acciones irrelevantes.
- Planeación de las visitas.

Planeación de las ventas, prospección y contacto con los clientes potenciales

- Planeación de las ventas y fijación de metas.
- Proceso de prospección.
- Elaboración de un plan de prospección.
- Contacto con nuevos clientes: personal, correo electrónico, llamadas, social media.
- Evaluación de los prospectos.

Presentaciones, Negociación y Cierre de Ventas

- Desarrollo de las habilidades efectivas para las presentaciones de venta, para la negociación y el cierre.
- Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
- Uso de técnicas para la negociación y el vencimiento de objeciones.
- Cómo reaccionar cuando el cliente dice que “no”.
- Directrices y métodos para el cierre de ventas.

La post-venta como parte del proceso de ventas

- Retención de clientes.
- Plan de seguimiento y sugerencias para mejorar su eficiencia.
- Administración de la cartera de clientes.
- Evaluación de la satisfacción del cliente.

Información General



Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 811 diplomados abiertos con 5,793 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Logística:

- Fecha: sábado 14 de mayo de 2016.
- Duración y horario: 3 sesiones semanales en sábado, de 9:00 a.m. a 2:00 p.m.
- Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en la Ciudad de México (Antara Polanco).

Becas:

Beca Individual para Cursos

35% de Beca

Fecha límite para solicitar beca:

30 de abril de 2016

Becas de Grupos (2 o más personas) para Cursos

33% de Beca*

10% adicional al inscribirse antes del 30 de abril de 2016

*Aplica para Cursos del mismo valor

Nuestros Clientes



→ MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907



/IDESAA



@IDESAA



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en **2014-2015:**

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Cinépolis
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Consubanco
- Cosmocel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Dimex
- Europartners
- Exterran
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Liverpool
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimedia
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Super Willys
- Torrey
- Vitro
- Yazaki