

## CURSO - TALLER EN Ventas dirigido a Resultados



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

→ **MÉXICO D.F.**

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

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro  
Sur. C.P. 76090  
Tel. (442) 290-8435



### 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

## Logística:

- Inicio: miércoles 9 de noviembre de 2016.
- Duración y horario: 6 sesiones semanales en miércoles, de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.


Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

**Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller\***

- 2 x 1<sup>1/2</sup>
- 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el precio de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.



## 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, Monterrey y Querétaro 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 833 diplomados abiertos con 5,892 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

# Nuestros Clientes



## ➔ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## ➔ MÉXICO D.F.

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

## ➔ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.  
C.P. 76090.  
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios



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
- Cosmotel
- 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