

DIPLOMADO EN Vendedores Líderes



→ 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

→ CANCÚN Q.R.

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



Objetivo

Desarrollar Gerentes y Ejecutivos de Venta Líderes, motivados, y que cierren más y mejores ventas.

Objetivos particulares

El participante aplicará técnicas y desarrollará habilidades para:

- Analizar y prospectar más y mejores 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.
- Construir y vigorizar la relación con los clientes.
- Planear y optimizar el tiempo disponible para realizar visitas y para vender.
- Administrar efectivamente su territorio de venta.

Duración

72 horas.

Técnicas de Venta aplicadas en el proceso de Prospección, Presentación, Negociación y Cierre.

I. Planeación de las actividades de ventas y determinación de metas.

- Fijación de metas desde el punto de vista de la empresa y para la superación personal.
- Análisis del modelo para el inicio de la venta.
- El proceso de prospección.
- Definición de objetivos para elaborar el plan de trabajo de ventas.

II. Contacto con clientes potenciales.

- Exploración de las necesidades del cliente.
- Análisis de la Estrategia de Producto y Cliente.
- Evaluación del cliente potencial.

III. Comunicación efectiva en ventas.

- Análisis de los diferentes estilos de comunicación para lograr una mayor identificación y empatía con los clientes.
- Detección de los indicios verbales y no verbales en ventas.
- Desarrollo de habilidades para mejorar la calidad en la comunicación.

IV. Negociación como una actividad de doble ganancia.

- El concepto de negociación.
- Análisis de las resistencias mas comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
- Tácticas de confrontación con compradores profesionales.
- Uso de técnicas para el vencimiento de objeciones.

V. Técnicas para mejorar el cierre de ventas

- Actitudes de los asesores de ventas frente a los cierres de ventas.
- Directrices para el cierre de ventas.
- Análisis de los diferentes métodos de cierre de ventas.

VI. La Post-Venta como parte del proceso de ventas

- Retención de clientes a través de la construcción de relaciones o asociaciones.
- Contenido del plan de seguimiento y sugerencias para mejorar su eficiencia.
- Acciones para proveer un servicio de calidad y que el cliente lo perciba como factor de diferenciación.
- Administración de la cartera de clientes.
- Evaluación de la satisfacción del clientes.

VII. Indicadores para evaluar el desempeño

- Información que debe proveer el área administrativa al área comercial.
- El concepto de Rentabilidad en el área de ventas.
- Análisis de métricas para evaluar:
- El desempeño y rentabilidad del Asesor de Ventas.
- La rentabilidad del territorio a su cargo.
- La rentabilidad de los clientes.
- La rentabilidad de los segmentos.
- La rentabilidad del producto.

VIII. Búsqueda de oportunidades de negocio al futuro.

- La creación de valor a lo largo de la cadena de demanda.
- La aportación de información del mercado para alimentar el Sistema de Información de la empresa.
- El diseño de reportes de ventas que aporten información al Sistema de Información.

Perfil y desarrollo de competencias del ejecutivo de ventas exitoso

I. Perfil del ejecutivo de ventas exitoso.

- Atributos y personalidad del ejecutivo de ventas exitoso.
- Las ventas como carrera.
- Especialización del ejecutivo de ventas.
- Integridad del ejecutivo de ventas.

II. Inteligencia emocional y liderazgo en ventas.

- Actitud mental positiva: Inteligencia Emocional del Vendedor.
- Fuerzas, inercias y resistencias para el cambio.
- Importancia de las emociones y la mentalidad.
- Aceptación y seguridad de uno mismo.
- Desarrollo de la confianza.
- Desarrollo de una actitud mental triunfadora.
- Motivadores en la venta y perseverancia.
- Pasión por escuchar, aprender y crecer para ser los mejores.
- Desarrollo de capacidades de interacción personal: más empatía y socializar y manejar mejor las relaciones.
- Imagen que se proyecta ante el cliente en lo visual, verbal, no verbal, física, profesional, institucional, audiovisual.

III. Fortalecimiento de la relación personal con el cliente.

- Cultura de entusiasmo por servir al cliente.
- Personalizar las ventas: interesarse en las personas.
- Tener el perfil detallado del cliente: saber todo de ellos.
- Escuchar activamente es parte de la venta.
- Ganarse la confianza del cliente para cerrar más ventas.
- Ofrecimiento de servicios originales y personalizados.
- Solución de problemas al cliente.
- Venta de los “intangibles”.
- Cómo reaccionar cuando el cliente dice que “no”.

IV. Programación y organización del tiempo del vendedor.

- Conductas personales del ejecutivo de ventas y su impacto en el tiempo.
- Ser Proactivos: Prepararse para hacer las cosas ya.
- Cómo priorizar y emplear mejor el tiempo.
- Separar las tareas urgentes de las importantes.
- Desperdiciadores del tiempo y acciones irrelevantes.
- Planeación de las visitas.
- Establecimiento de objetivos claros en ventas y centrarse en ellos.
- Programación y organización de las actividades.
- Generación de compromisos y asignación-seguimiento a los acuerdos.
- Reglas de las juntas efectivas.

Información General



Programas hechos a la medida:

Nuestros programas se personalizan para que los beneficios se instalen y permanezcan en la organización, diseñando a la medida:

- Objetivos
- Contenidos
- Ejemplos
- Casos
- Calendario
- Horarios

Servicio integral:

El servicio InCompany IDESAA incluye:

- Equipo de consultores para una respuesta integral.
- Atención personalizada de un ejecutivo de cuenta especializado.
- Presentación de propuestas en menos de 72 horas.
- Flexibilidad total.
- Servicio en todo el país.

Modalidades:

- **Cursos Presenciales:** Se recomienda cuando todos los participantes del curso están concentrados en una misma sede.
- **Cursos En Vivo-Online:** Se recomienda cuando algunos o todos los participantes están dispersos en diferentes sedes.
- **Cursos Virtuales:** Se recomienda cuando la empresa necesita capacitar un alto volumen de personas.
- **Híbrido:** Combinación de cursos Presenciales y/ o En Vivo Online y/o Virtual.

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 765 diplomados abiertos con 5,602 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



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

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



Cursos con mayor demanda durante el **2014-2015**:

- Hábitos de la Gente Efectiva
- Actualización en Comercio Exterior
- Administración del Tiempo
- Administración de Proyectos
- Análisis y Reducción de Costos
- Análisis y Solución de Problemas
- Calidad en el Servicio
- Presentaciones Efectivas
- Creatividad e Innovación
- Competencias Gerenciales
- Desarrollo de Proveedores
- DNC-Necesidades de Capacitación
- Diplomado en Liderazgo
- Diplomado en Recursos Humanos
- Entrevistas por Competencias
- Excel Ejecutivo
- Finanzas para No Financieros
- Gestión de Negocios
- Inteligencia Emocional
- Liderazgo para Mandos Medios
- Marketing Digital
- Metodología 5S
- MS Project
- Negociación Efectiva
- Políticas de Control Interno
- Redacción y Ortografía
- Supervisión Efectiva
- Team Building
- Trabajo en Equipo
- Train the Trainers
- Ventas

→ 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

→ CANCÚN

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.
Tel. (998) 500-1866



/IDESAA



@IDESAA



IDESAA.

