

## CURSO EN

# Habilidades de Comunicación y Presentación para Ejecutivos de Ventas



→ **MONTERREY N.L.**

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

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

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 habilidades de comunicación que le permitan establecer y mantener relaciones más efectivas con el cliente.
- Presentar los productos o servicios de la empresa de forma clara, resaltando sus beneficios, con el fin de informar, persuadir y convencer al cliente.



### Duración

20 horas.



**TEMARIO:**

**Habilidades de Comunicación en Ventas**

- Desarrollo de habilidades de comunicación en el asesor de ventas.
- El proceso de comunicación aplicado en ventas.
- Las barreras para la comunicación entre el asesor de ventas y el cliente, y cómo evitarlas.
- Claves para crear y mantener una comunicación efectiva con el cliente.

**Presentaciones Efectivas de Alto Impacto**

- Marco integrador para una presentación efectiva de ventas de alto impacto.
- Pautas para transmitir un mensaje claro en la presentación.
- Habilidades para conducirse frente a grupo durante la venta: Expresión Verbal y No Verbal.
- Modulación y variedad vocal de la voz: dicción, volumen y velocidad al hablar.
- Corrección de errores comunes al hablar: vocabulario y eliminación de muletillas.
- Percepción y sensibilidad ante diferentes perfiles del cliente.
- Indicios no verbales y manejo del estrés frente al cliente: tono de voz, gestos, postura corporal.
- Expresión corporal y contacto visual: manejo del espacio para captar la atención.
- Construcción de una presentación efectiva: obtención de información y elaboración de la presentación basados en la oferta de valor del producto/servicio.
- Organización del cuerpo de la presentación con ayuda de apoyos visuales.
- Apertura, desarrollo y cierre de la presentación ante el cliente.

Nota: se realizan ejercicios en vivo y el facilitador da retroalimentación a los participantes.

# Información General

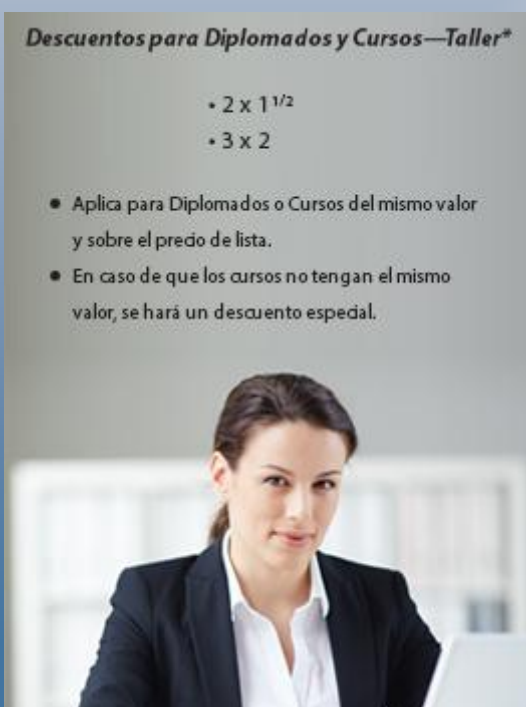
## Logística:

- Inicio: viernes 19 de agosto de 2016.
- Duración y horario: 5 sesiones semanales en viernes, de 4:00 p.m. a 8:00 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.

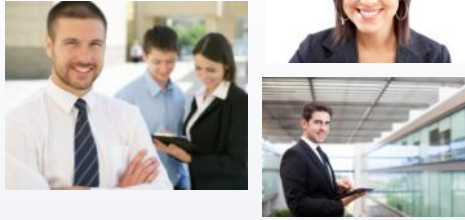
Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

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 822 diplomados abiertos con 5,834 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

## → CIUDAD DE MÉXICO

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  @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