

## CURSO-TALLER EN Ventas de Piso Efectivas



**→ 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

El participante mostrará una actitud de mayor logro y de servicio al cliente y mejorará sus competencias de comunicación, negociación y cierre de ventas.

### Duración

16 horas.



### Venta de Piso

- Cuál es el perfil de un vendedor de piso y sus habilidades, conocimientos, actitudes.
- Relación uno a uno entre el cliente y la empresa.
- Establecimiento de una relación de confianza entre el cliente y el vendedor.
- Exploración de las necesidades del cliente.
- Valor agregado y customización de los productos y servicios.  
Atención personalizada al cliente.

### Motivación, Actitud de Servicio y Comunicación Efectiva con el Cliente

- Automotivación: Movernos desde nosotros mismos.
- Los motivadores más poderosos para lograr altas ventas.
- Qué es y lo que no es Calidad en el Servicio.
- Errores que debo evitar en la atención de clientes.
- Imagen en el servicio: comportamiento, impacto, positivismo, entrega, esfuerzo.
- Habilidades para mejorar calidad y efectividad en la comunicación.
- Comunicación y empatía con los clientes.  
Manejo de conflictos y situaciones especiales con los clientes.

### Negociación, Manejo de Objeciones y Cierre de Ventas

- La negociación en ventas (ganar-ganar).
- Argumentos de negociación como precio, marca, calidad, seguridad, etc. para impulsar la venta.
- Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el vendedor.
- Uso de técnicas para el vencimiento de objeciones.
- Técnicas para aumentar la venta promedio.
- Actitudes del vendedor frente a los cierres de ventas.
- Análisis de los diferentes métodos de cierre de ventas.

# 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
- Femsá
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimédios
- 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.

