

Ventas Estratégicas: Resultados, Alto Desempeño y Satisfacción del Cliente



→ **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

Ventas Estratégicas: Resultados, Alto Desempeño y Satisfacción del Cliente



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 16 de agosto de 2017.
- 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.

Inversión:

- Precio: \$8,700*
- Descuentos por grupos (aplican para cursos del mismo valor):

2 x 1½ personas*

3x2 personas*

*Precios + IVA

- Meses sin Intereses con tarjetas participantes.

Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."



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 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedia
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

→ 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 Escuela de Negocios