

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 17 de mayo 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.

• 2 x 1^{1/2}
• 3 x 2

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

Imagen de una mujer en un entorno de oficina.



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