Excellen Training
Making real changes

Curso - taller

Ventas Poderosas

Duración: 15 Horas



*Asegúrate de que el instructor que imparta el curso en el que vas a invertir, sea un experto en el tema.

En EXCELLENT te aseguramos la inversión al 100%, si no se cubren las expectativas se te regresa tu dinero.Q2

OBJETIVOS

Al finalizar el curso – taller, el participante habrá practicado las técnicas de ventas más efectivas en ambientes competitivos, utilizadas por los vendedores de alto desempeño en la venta de tangibles e intangibles, mejorando sus resultados en ventas, a través de una correcta y completa asesoría, logrando acortar el tiempo que le toma cerrar una venta.

BENEFICIOS

- ✓ Identificará su estilo de venta.
- ✓ Identificará las competencias de un vendedor estrella.
- ✓ Desarrollará las competencias de un vendedor estrella con técnica.
- ✓ Aprenderá técnicas para vender, sin que parezca que está vendiendo.
- ✓ Practicará técnicas de comunicación para adecuar el mensaje de ventas de cuerdo a la personalidad y motivaciones del cliente.
- ✓ Practicará técnicas de comunicación efectiva como escucha activa y empatía para crear una conexión emocional con el cliente.
- ✓ Podrá articular argumentaciones y presentaciones de ventas en 30 segundos.
- ✓ Practicará la argumentación con propuesta de valor.
- ✓ Practicará el manejo de las objeciones con técnicas de PNL.

TEMARIO

Duración: 15 Horas

1. El modelo de venta Consultiva

- ¿Qué significa vender consultivamente?
- Vender vs. Asesorar
- Condiciones para aplicar la venta consultiva
- La formulación de preguntas de indagación

2. Saber Articular una argumentación con diferenciadores

- Premisa de la venta con enfoque de oferta de valor
- Ventaja competitiva
- Oferta de valor
- Conocimiento de la empresa
- Conocimiento de las soluciones
- Conocimiento de la competencia

4. The Challenger Sale

- Tu estilo de vendedor:
- Estilo Retador
- Competencias de un vendedor de alto desempeño
    - Instruir
    - Adecuar
    - Controlar

5. Técnica de ventas para asesorar vs. vender

- Instruyendo al cliente para que tome la mejor decisión de compra
- Ingredientes de la técnica
- Uso efectivo de un Story Telling: Ingredientes

6. La prospección

- La prospección
- Técnicas de prospección
- Investigación y preparación previa
- El embudo de ventas
- Los KPI´s de ventas
- Control del proceso para asegurar el resultado

7. La llamada telefónica

- Saludo y presentación
- Cápsula de elevador clásica
- Objetivo y motivo de la llamada telefónica
- Cómo concertar una cita
- Cómo pasar el filtro de la recepcionista o asistente
- Acuerdos y compromisos
- Seguimiento

TEMARIO

Duración: 15 Horas

8. La argumentación con oferta de valor

- Los diferenciadores
- Capsula de elevador con propuesta de valor
- Preparación previa a la propuesta de valor
- Uso de lenguaje persuasivo
- Preguntas de dolor

9. Manejo efectivo de las objeciones

- ¿Qué es una objeción?
- Tipología de las objeciones
- Técnica para manejo de objeciones
- Manejo de las primeras objeciones
- Manejo de objeciones con oferta de valor

10. Las técnicas de cierre

- Prerrequisito para cerrar
- Posturas del vendedor ante el cierre
- Técnicas de cierre
- El servicio con valor agregado y el cierre
- La importancia del Servicio Post-Venta
- Acciones de Seguimiento



Facilitador

M. en C. Edith López Hirata
Lic. En Turismo y Maestra en ciencias con especialidad en Administración de Negocios

Es Consultora de Empresas, se ha especializado como conferencista y facilitadora de programas prácticos para niveles Gerenciales y operativos. Cuenta con casi 25 años de experiencia en el área de capacitación y en el diseño de cursos customizados e identificación de comportamientos vitales en todas las áreas.

Desarrollo su trabajo de tesis en el tema de inteligencia emocional y servicio al cliente.

Su experiencia laboral es de 15 años en arrendadoras de vehículos de prestigio a nivel mundial como National car Rental y Budget Car Rental. ocupando puestos gerenciales en el área de Ventas, Operaciones, Reservaciones, Atención a Clientes y Capacitación.

Ha impartido cursos en el interior de la República Mexicana para la fuerza de ventas, call center, personal administrativo y de primer contacto con el cliente en National Car Rental y Budget Car Rental.

En apoyo a algunas empresas que pertenecieron al grupo de National Car Rental ha impartido cursos a empresas como Ford, Volks Wagen y Assist Card, todos en el área de ventas.

Ha realizado aportaciones importantes en la implementación de planes y procedimientos de trabajo, así como el diseño y ejecución de controles en áreas de Servicio al Cliente, Call Center, Operaciones y Ventas.

Como consultora en Calidad del servicio ha diseñado instrumentos de medición de la calidad en el servicio al Cliente Interno y Cliente Externo, implantando modelos de servicio y estrategias que han contribuido a una mejora notoria en la calidad de los servicios de las Organizaciones.

Lidero la creación de la Universidad Corporativa de Quiero Casa con consultoría de diagnóstico y diseño de contenidos temáticos para el área comercial.

Como conferencista ha colaborado para Soporte y Capacitación, Fundación Rafael Dondé, ISSSTE, Ferrovalle, Wal-Mart, PCO Meetings México (Centro Banamex), Hotel City Express Jr. y AMFE, Congreso Nacional de Ventas en WTC y Dental Mexicana.

Facilitador

Los principales cursos que ha impartido desde hace 20 años son; Trabajo en Equipo, Equipos de Alto Desempeño, Comunicación, Liderazgo y Coaching, Sensibilización al Cambio, Inteligencia Emocional y manejo del estrés, Team Building, Técnicas o Habilidades en Ventas, Ventas estratégica, La venta consultiva, Value selling, Telemarketing, Servicio al Cliente, Atención a Clientes, Calidad en el Servicio, Habilidades para Asistentes Ejecutivas, Habilidades para Recepcionistas de Alto Impacto, Habilidades para Supervisores, Calidad en el Servicio, Los 7 hábitos de la Gente Altamente Efectiva, Efectividad Directiva, Cobranza Telefónica Efectiva, Reuniones Efectivas de Trabajo, y Manejo de Situaciones Difíciles con los Clientes, Gestión efectiva del tiempo.

Durante los últimos 14 años ha impartido cursos para diferentes instituciones de gobierno, así como empresas privadas. Entre otras, para Ciudad de los niños, Hotel Nikko México, Okidata de México, Pizza Hut, KFC (Kentucky Fried Chicken), Accenture, Procesar, Quest Diagnostics, Oracle, Soporte y Capacitación, Condor Consulting Team, Compucentro, Cloud, Casa Boker, Movistar, IMP (Instituto Mexicano del Petróleo), Alcatel – Lucent, Hotel Geneve, Hotel Sheraton Centro Histórico, La Herradura, Gerat, Sistema IAVE, Iron Mountain, Wal-Mart, Chillis, ISSSTE, SAGARPA, Dymler Chrysler, Kone, SSP, Bancomer, Caja Popular Mexicana, Litoprocess, CFE, CONDUSEF, SEGOB, Universidad la Salle, Codere, Universidad Mexicana, Dupont, Experiencias Xcaret, Digitex, Sánchez, Lamosa-Porcelanite, CJF, Sky, Larousse, Ginga, ITESM campus Puebla, Opticas Devlyn, Mercedes Benz, Federal Mogul, Stanhome, Grupo GMD, Logistica de México, Banyan Tree, Telecomm, West Rock, Aceros Perforados, IFF, Green Lander, Tech Data, CONDUSEF, Heymat, IFF, City Express, Hotel Krystal, CINVESTAV, INVI, SKY, Calendarios LEN, PEI, OKA Sport, Auditoria Superior, Quiero Casa, ITG, TSJDF, Hevercorp, Mag Medical, SURA, Banyan Tree Acapulco, Sigma Alimentos, San Gil, Herman Miller, Grupo Gondi, Sura, Diseños Alejandrez, AT&T, Kyocera, Museo Memoria y Tolerancia, HSBC, IMSS, AJR, SEGOB, Senado de la Republica, CBRE, Frivasa, La jornada, Centro Médico S.XXI, AAK, INFRA Medica, RPPyC, INVEX, ITG, Qualitas, Si Vale, Global Lynx, Euro Combustión, CENEVAL, Casa Cuervo, IMSS, GinGroup, INTERCAM Banco, PE, Cabify, Grupo Ostar, Euro cotton, Medikacapacitación, MedTrainer, Autofin, KerryLogistics, CT Scanner, Cementos Moctezuma, y SURA.

En HSBC consultoría en desarrollo de guiones telefónicos y cursos para Servicio al Cliente y Ventas.

En INFRA consultoría en la implementación de KPI's, protocolos, guiones telefónicos y curso de Servicio al Cliente y Ventas.

En CFE diseño e impartición de cursos para niveles operativos, supervisores, jefes de área y gerentes, impartiendo cursos durante 10 años consecutivos.

Excellen Training
Making real changes

Inversión:

Datos bancarios:

ETS SERVICIOS INTEGRALES EN
CAPACITACION, S.C.
BANAMEX
SUCURSAL 7010
CHEQUES 1721211
CLABE 002180701017212118

- El pago deberá realizarse 100% a la confirmación del evento.
- Se deberá adicionar el 16% de Impuesto al valor agregado (IVA) correspondiente.
- Una vez confirmado el programa se cobrará una penalización por cancelación del 50%.

Edtih O. López Hirata
Directora - Consultora

Col. Clavería, CDMX
5537337844
5562718320
elopez@excellentraining.com
www.excellentraining.com

Reconocimiento y validez

Excellen Training
Making real changes



Instructor avalado y certificado ante la CONOCER, con casi 25 años de experiencia, ha impartido cursos a lideres de grandes empresas al Interior de la República.

¿Qué incluye?

- ✓ **Manual del curso**
- ✓ **Ejercicios y Tests**
- ✓ **Reconocimiento con validez ante la STPS**
- ✓ **Plan de acción personal**