



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

THE CLOSER

► El Cerrador Experto



HECHOS: Ante un entorno cada vez más competido el equipo de ventas hace la diferencia en la vida de las organizaciones.

"The Closer" proporciona elementos y herramientas indispensables para aumentar la efectividad del trabajo comercial. Se desarrollan, trabajan y practican los Grandes Principios de la Venta Profesional y se mejoran las Técnicas de Cierre.

RESUMEN DEL FACILITADOR

BUSINESS COACH & IQ

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO y Consultor Líder para Enfocando Resultados SC con amplia experiencia en management, visionario, estrategia y gestor de cambio, experto en la integración, desarrollo y dirección de equipos comerciales.

Ingeniero Químico de profesión con estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC). Columnista invitado en el portal electrónico para ejecutivos "Alto Nivel" y en la revista "Mejores Empleos".

Trayectoria profesional en áreas comerciales superior a 17 años, con probada habilidad para formar, capacitar, administrar, potencializar, dirigir y desarrollar estructuras comerciales.

Con gran Experiencia y Know How en la elaboración de diagnósticos y en la solución de problemas, en la formulación e implementación de estrategias, en el lanzamiento de nuevos productos y en el desarrollo de nuevos negocios y mercados, con experiencias comerciales en mercados nacionales en las industrias: Alimentaria, de la Construcción, Grasas y Aceites, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica. Participando en mercados de Especialidad, Commodities, Retail e Intangibles.

BENEFICIOS

¿PARA QUÉ ASISTIR AL ENTRENAMIENTO
"EL CERRADOR EXPERTO, "THE CLOSER"?

- Para mejorar tu facturación y alcanzar tus metas comerciales
- Para incrementar tu efectividad en el manejo de Objeciones y el Cierre de Ventas
- Para desarrollar tus habilidades de Presentación, Negociación y Venta
- Para mejorar tus habilidades en la *venta telefónica*, *venta face to face* y en la *venta técnica*
- Para conocer lo que todo profesional de las ventas debe saber sobre el proceso de la venta y las técnicas de cierre
- Para identificar, reconocer y resolver áreas de oportunidad y puntos ciegos de tu gestión comercial
- Para vender más y mejor
- Para identificar con toda claridad a tu Cliente Ideal

PROGRAMA

EL CERRADOR EXPERTO THE CLOSER SE
DESARROLLA A LO LARGO DE 10 HORAS,
LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

- 1- El Cliente y su Evolución
- 2- Herramientas que marcan la Diferencia
 - VAK
 - Perfiles de Comportamiento
- 3- ¿Por qué se Pierden las Cuentas?
- 4- El Vendedor Experto
 - Competencias
 - Habilidades
 - Características.
- 5- El Cliente Ideal
 - Definición
 - Perfil
- 6- El Proceso de la Venta
 - La Curva del Cliente
 - Training de Las 7 Etapas:
 - 1) Prospección
 - 2) Contacto Inicial
 - 3) Presentación
 - 4) Oferta de Valor
 - 5) Manejo de Objeciones
 - 6) Cierre
 - 7) Seguimiento
- 7- El Cerrador Experto



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

ENFOCANDO RESULTADOS

Líderes en Entrenamiento y Asesoría en Áreas Comerciales

01 800 839 07 51 ■ contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

DIRIGIDO A

Representantes de Venta, Ingenieros de Servicio Técnico y Venta, Agentes Comerciales, Jefes, Supervisores, Gerentes y Directores de Venta, Empresarios y Ejecutivos que desean retroalimentarse, crecer y mejorar sus competencias y habilidades en la Venta Profesional.

IMPORTANTE

"The Closer" fue diseñado para generar un impacto de manera inmediata en las organizaciones y/o en el desempeño de los participantes. Durante el entrenamiento se analiza y trabaja el Proceso de la Venta mediante técnicas Role Playing. Iniciamos con la misma identificación del Cliente Ideal y concluimos con las Técnicas de Cierre más eficaces, el participante se lleva una retroalimentación puntual de su desempeño a lo largo del proceso de la venta, reconociendo fortalezas y trabajando en sus debilidades. La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño.

METODOLOGÍA

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo. Los participantes ponen en práctica los conocimientos adquiridos logrando con ello una mayor efectividad en el desarrollo de sus competencias y habilidades.

- ✓ Exposición
- ✓ Dinámicas
- ✓ Videos
- ✓ Discusión
- ✓ Role Playing

10 HORAS
DE ENTRENAMIENTO
PROFESIONAL



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.



ENFOCANDO RESULTADOS
CONSULTORES

Soluciones Totales en Ventas

ENFOCANDO RESULTADOS

Líderes en Entrenamiento y Asesoría en Áreas Comerciales

01 800 839 07 51 ■ contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

TESTIMONIALES

INVERSIÓN: 3,500.00 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

Materiales
Reconocimiento STPS
Comida
Coffe Break

FERNANDO GARCIA GUERREO
Director General
Devilbiss Ransburg de Mexico S de RL de C.V.

“Excelente, el curso da las herramientas para llevar a cabo el cierre de ventas y conducir los procesos de venta de una manera metódica.”

CARLOS ARELLANES CHENOWETH
Ejecutivo de Ventas
MJB Tableros y Maderas

“Pensando que después de 25 años vendiendo, ya no me pueden enseñar, me doy cuenta que estoy comenzando a aprender.”

ALEJANDRO CORTÉS TATACOYA
Gerencia de Ventas
Revista Mejores Empleos

“Conceptos precisos y fáciles de implementar en cualquier negocio y giro, lo recomiendo ampliamente.”

LISSETE PANTOJA RUIZ
Gerente de Capacitación
Esencias y Perfumes Europeos

“Muy ágil, dinámico basado en experiencias reales, práctico, útil y adaptable a cualquier giro. Curso, muy recomendable”



INSCRIPCIÓN E INFORMES:

01 800 839 07 51

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

