



TRAINING
& CONSULTING
★★★★★

UNIVERSIDAD DE VENTAS

jesussanchez.com.mx

PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle la propuesta para el curso de capacitación diseñado específicamente para satisfacer una serie de necesidades concernientes a la fuerza comercial:

- Incremento en ventas.
- Mejora en habilidades de venta.
- Mejora en la atención y seguimiento al cliente.
- Mejorar las habilidades de comunicación.
- Mejorar las habilidades de negociación y prospección.

En base a estas y otras premisas, me permito introducir la propuesta del curso de:

Universidad de Ventas

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, cuestionarios, debate y/o trabajo en equipo.

DURACIÓN: 24HRS



Objetivos:

- Mejorar las habilidades de comunicación y entendimiento.
- Desarrollar habilidades para ejecutar ventas efectivamente.
- Afinar las técnicas de venta de los participantes.
- Establecer un proceso de atención al cliente de calidad.

Dirigido a:

- Ejecutivos comerciales.
- Ejecutivos de trade mkt.
- Gerencia comercial y Gerencia de Mkt.
- Personal involucrado con el área de ventas o atención al cliente.

Al concluir el curso:

- El participante obtendrá herramientas y técnicas necesarias para tener una comunicación eficaz.
- El participante obtendrá nuevas habilidades y técnicas que le permitan incrementar ventas.
- El participante conocerá técnicas y métodos para la atención al cliente.
- El participante entenderá claramente donde está, hacia donde tiene que ir y como llegar ahí.



LO QUE NOS HACE DIFERENTES PUEDE LOGRAR UN CAMBIO EFECTIVO EN TU ORGANIZACIÓN

Generamos una formación integral para el equipo de ventas y gestión del cliente, mediante sesiones prácticas de trabajo se genera una actitud de liderazgo y coaching, no enseñamos técnicas de venta, enseñamos habilidades y actitudes que serán la diferencia para lograr las metas corporativas

- Sesiones cortas
- 60% Práctica / 40% Teoría
- Implementación inmediata (Tareas para implementar lo aprendido en la sesión)



Universidad de Ventas

Duración: 4hrs x módulo

Módulo 1: Argumentación

- a) USP
- b) Speech de Venta
- c) Soluciones y Beneficios

Módulo 1: Prospección estratégica.

- d) ¿Qué es la prospección?
- e) Personalidad del vendedor.
- f) Necesidades del cliente.
- g) Técnicas de prospección.

Módulo 2: Negociación conversacional.

- h) El conflicto.
- i) Supuestos fundamentales.
- j) Perfil del negociador.

Universidad de Ventas

Duración: 4hrs x módulo

Módulo 4: Cierres efectivos.

- a) Manejo de objeciones.
- b) Tipos de clientes.
- c) Personalidad del cliente.
- d) Técnicas de cierre.

Módulo 5: Comunicación efectiva.

- e) ¿Qué es comunicación?
- f) Barreras de la comunicación.
- g) Comunicación verbal.
- h) Comunicación no verbal.

Módulo 6: Un futuro prometedor

Habiendo entendido el contexto, desarrollado las habilidades gerenciales, de venta y negociación, podremos entender como enamorar a nuestro cliente.

- i) Principios de la atención al cliente

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pool de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología



EXPERTOS
GENERANDO
SOLUCIONES

Querétaro

Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-702
1

CDMX

Plaza Carso
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int.
"A" Col. Ampliación Granada Del.
Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529
+52 1 (55) 84 38 02 40
Extensión: 421 8240

Guadalajara

Torre Skalia
Av. Empresarios #135
Piso 7 Col. Puerta de
Hierro, Zapopan Jalisco
C.P. 45116
+52 1 (33) 88 52 07 19

Monterrey

Torre Avalanz
Batalión de San Patricio
109 Sur. Col. Valle
Oriente. San Pedro
Garza. Garcia, N.L. C.P.
66260
+52 1 (81) 5000-9203