

## INICIO 25 ENERO 2019

### Sesión 1-2 | Comunicación efectiva en ventas

#### OBJETIVO

Conocer y dominar una comunicación efectiva, a través de la herramienta de Tecnocomunicación.

- Las diferencias de comunicación en el proceso de ventas.
- Qué perfil de comunicación es cada uno de sus clientes y según sea su perfil, tendrá que ser el proceso de comunicación.
- El uso de las diferentes zonas de comunicación.
- Las 3 zonas de comunicación aplicadas según sea el perfil.
- El valor de escuchar con todos los sentidos.
- El pentagrama de Tecnocomunicación.
- Práctica para identificar el perfil y desarrollo de estrategia de comunicación.

### Sesión 3-4 | Planeación en Ventas

#### OBJETIVO

Desarrollar una planeación en ventas considerando los factores más importantes para su implementación.

- Qué significa planeación en ventas.
- Por qué es importante realizar un plan de ventas
- Cómo desarrollar objetivos de ventas.
- Los cinco pasos de la planeación en ventas.
  - a. Identificar el presupuesto a lograr.
  - b. ¿A quién se lo vas a vender?
  - c. ¿Cómo y cuándo te vas a acercar a ellos?
  - d. ¿Cuándo se lo vas a vender y a cobrar?
  - e. Lo que venderás, ¿cuánto te acerca al plan original?
- La definición y el valor de un plan B.
- Desarrollo de objetivos comerciales por cliente.

### Sesión 5-6 | Estrategia en ventas

#### OBJETIVO

Cómo realizar una estrategia de ventas con base en la planeación, que permita identificar la diferencia entre el rol de vendedor y el rol de asesor consultor de compras.

- Con base en el plan, ¿cómo definir una estrategia de ventas?
- ¿Qué significa vender?
- ¿Qué es un argumento de venta?
- ¿Cómo desarrollar argumentos de venta de acuerdo a la zona de comunicación?
- ¿Qué es negociación efectiva?
- El manejo de los descuentos y promociones durante la negociación.
- Cómo convertirte en un Asesor Consultor de Compras de tus productos.
- Los cuatro primeros círculos de la venta.
  - a. Clientes activos y satisfechos.
  - b. Clientes satisfechos, no activos.
  - c. Prospectos interesados.
  - d. Prospectos en general.

### Sesión 7-8 | Relaciones Públicas en ventas

#### OBJETIVO

Crear un plan de Relaciones Públicas con base en el segmento de cada uno de los clientes y prospectos para incrementar los resultados, la rentabilidad y la experiencia de compra.

- ¿Qué significan Relaciones Públicas en ventas?
- En ventas, quiénes son urgentes, quiénes son importantes de abordar y cuándo hacerlo.
- Cómo planear el acercamiento por segmento.
- Cómo hacer un plan de Relaciones Públicas que permita llamar la atención de los clientes y prospectos de acuerdo al segmento.
- Cómo hacer un CRM (Customer Relationship Management) y ocupar la información frente al cliente.

### Sesión 9-10 | Servicio de venta y post venta

#### OBJETIVO

Desarrollar las habilidades para crear una cultura de servicio de post-venta, orientada a la satisfacción de los clientes y la re-venta.

- Una vez cerrada la venta, ¿por qué es importante mantener la relación con los clientes?
- ¿Qué significa servicio en ventas?
- ¿Qué es servicio de acuerdo a la zona de comunicación del cliente?
- Las diferencias entre valor agregado y servicio.
- ¿Qué significa post-venta?
- La regla del servicio post-venta: vende-sirve-evalúa.

#### INVERSIÓN DEL TALLER

# \$10,700

por participante



Profesores con alta experiencia comercial.



Cada sesión cuenta con 1 hora y media de teoría.



Material del participante para cada sesión.

#### CONDICIONES DE PAGO

\*\*Todos nuestros precios son más IVA.

¡Pregunta por nuestras formas de pago!

Contacto



CDMX +52 (55) 5659-0011 ext.124  
 Lourdes Silva  
 lsilva@formaejecutiva.com

# TALLER



## Habilidades Comerciales *vía Webinar*

**INICIO 25 ENERO 2019**

TALLER



# Webinar

### Módulo 1

Comunicación Efectiva en Ventas



**Sesión 1**

Enero 25  
1 hr. 30 min.



**Sesión 2**

Febrero 1  
1 hr. 30 min.



### Módulo 2

Planeación en Ventas



**Sesión 3**

Febrero 8  
1 hr. 30 min.



**Sesión 4**

Febrero 15  
1 hr. 30 min.



### Módulo 3

Estrategia en Ventas



**Sesión 5**

Febrero 22  
1 hr. 30 min.



**Sesión 6**

Marzo 1  
1 hr. 30 min.



### Módulo 4

Relaciones Públicas en Ventas



**Sesión 7**

Marzo 8  
1 hr. 30 min.



**Sesión 8**

Marzo 15  
1 hr. 30 min.



### Módulo 5

Servicio de Venta y Post-venta



**Sesión 9**

Marzo 22  
1 hr. 30 min.



**Sesión 10**

Marzo 29  
1 hr. 30 min.



## Viernes

Horario: 09:00 - 10:30 hrs.

**Enero** | 25

**Febrero** | 1, 8, 15, 22

**Marzo** | 1, 8, 15, 22, 29