



TALLER de Habilidades Comerciales

vía *Webinar*

INICIO MARZO 28, 2019

Módulo 1 | Comunicación efectiva en ventas

Sesión 1 y 2 - Marzo 28 y Abril 4

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.

Módulo 2 | Planeación en Ventas

Sesión 3 y 4 - Abril 11 y 25

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.

Módulo 3 | Estrategia en ventas

Sesión 5 y 6 - Mayo 2 y 9

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.

Módulo 4 | Relaciones Públicas en ventas

Sesión 7 y 8 - Mayo 16 y 23

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.

Módulo 5 | Servicio de venta y post venta

Sesión 9 y 10 - Mayo 30 y Junio 6

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.

Jueves Horario: 16:30 - 18:30 hrs.

INVERSIÓN DEL TALLER

\$9,700
por participante

CONDICIONES DE PAGO

**Todos nuestros precios son más IVA.

¡Pregunta por nuestras
formas de pago!



Profesores con alta
experiencia comercial.



Cada sesión cuenta
con 1 hora y media de teoría.



Material del participante
para cada sesión.

Contacto

Lourdes Silva

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

Gabriel Huacuja

+52 (442) 251-2929
ghuacuja@formaejecutiva.com



TALLER de Habilidades Comerciales

vía *Webinar*

INICIO MARZO 28, 2019

TALLER Webinar

Módulo 1

Comunicación Efectiva en Ventas



Marzo 28

2 horas.



Abril 4

2 horas.



Módulo 2

Planeación en Ventas



Abril 11

2 horas.



Abril 25

2 horas.



Módulo 3

Estrategia en Ventas



Mayo 2

2 horas.



Mayo 9

2 horas.



Módulo 4

Relaciones Públicas en Ventas



Mayo 16

2 horas.



Mayo 23

2 horas.



Módulo 5

Servicio de Venta y Post-venta



Mayo 30

2 horas.



Junio 6

2 horas.



Jueves

Horario: 16:30 - 18:30 hrs.

Marzo | 28

Abril | 4, 11, 25

Mayo | 2, 9, 16, 23, 30

Junio | 6