



# TALLER de Habilidades Comerciales

Querétaro

INICIO MAYO 17, 2019  
Modalidad Presencial

## Sesión 1 | Comunicación efectiva en ventas

Mayo 17

### 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 2 | Planeación en Ventas

Mayo 24

### 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 3 | Estrategia en ventas

Junio 7

### 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 4 | Relaciones Públicas en ventas

Junio 14

### 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 5 | Servicio de venta y post venta

Junio 21

### 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.

**Viernes** Horario: 15:00 - 19:00 hrs.

### INVERSIÓN DEL TALLER

**\$10,700**  
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