

Inicio 29 Septiembre

## TALLER DE RELACIONES COMERCIALES

- 29/09/2017** | Sesión 1 – Administración de ventas.
- 13/10/2017** | Sesión 2 - Marketing digital en ventas.
- 27/10/2017** | Sesión 3 - Prospección, negociación y cierre de ventas.
- 10/11/2017** | Sesión 4 – Coaching Comercial en un proceso de ventas.
- 24/11/2017** | Sesión 5 – Branding personal en las ventas.

Inicio 29 Septiembre

## CÓMO SER UN COACH COMERCIAL EN LA INDUSTRIA DE SEGUROS QUERÉTARO

- 29/09/2017** | Sesión 1 – Comunicación Efectiva en ventas de seguros.
- 13/10/2017** | Sesión 2 - Planeación – Segmentación por valor de la cartera comercial y perfil del asegurado.
- 27/10/2017** | Sesión 3 - Coaching Comercial I.
- 10/11/2017** | Sesión 4 – Coaching Comercial II.
- 24/11/2017** | Sesión 5 – Persuasión y relacionamiento en ventas de seguros.

Inicio 02 Octubre

## TRABAJANDO EN EQUIPO CON EL ÁREA DE VENTAS

- 02/10/2017** | Sesión 1 – Herramienta 1. Comunicación orientada al trabajo en equipo.
- 09/10/2017** | Sesión 2 – Herramienta 2. El valor de la actitud para el trabajo en equipo.  
Herramienta 3. Todos a ventas desde cualquier posición.
- 16/10/2017** | Sesión 3 – Herramienta 4. Sentido de pertenencia para ser una sola imagen frente al cliente.  
Herramienta 5. Imagen y congruencia con el objetivo de tu empresa.  
Herramienta 6. ¿Cómo pasar de un grupo de personas a un equipo orientado al trabajo en equipo?
- 23/10/2017** | Sesión 4 – Herramienta 7. “Adocracia” para fortalecer el trabajo de equipo.  
Herramienta 8. Servicio interno como fórmula para la estrategia del equipo.  
Herramienta 9. Argumentos para conquistar y potenciar la relación con el cliente.
- 30/10/2017** | Sesión 5 – Herramienta 10. La importancia del relacionamiento a través de las preguntas.  
Herramienta 11. El servicio como herramienta diferenciadora frente al cliente.  
Herramienta 10. ¿Cómo convertir a los clientes en PROsumidores.?

Inicio 02 Octubre

## 8 PASOS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS EN EL MOSTRADOR

**29/09/2017** | Sesión 1–Tecnocomunicación en ventas.

**09/10/2017** | Sesión 2 – Paso 1. Calibra e identifica la zona del cliente o prospecto.  
Paso 2. Saluda al cliente o prospecto según su zona de comunicación.

**16/10/2017** | Sesión 3 –Paso 3. Identifica el motivo de la visita e invita al prospecto a conocer más productos.  
Paso 4. Conviértete en un coach comercial del cliente.

**23/10/2017** | Sesión 4 –Paso 5. Crea necesidades.

**30/10/2017** | Sesión 5 –Paso 6. Entrelaza productos.  
Paso 7. Cierra la venta.  
Paso 8. Agradece la compra e invita a regresar.

 **Querétaro**

 (442) 688.5082 / 688.5086