

EXPERTO EN VENTAS CORPORATIVAS

El mercado actual es cada vez más global, la competencia ofrece productos mejores a menor precio y los clientes son cada vez más informados y exigentes. Ser competitivos en este entorno es un reto, sobre todo si su principal mercado son grandes empresas, por que muy probablemente se enfrentará a tomadores de decisión extremadamente ocupados.

Acredite sus conocimientos en el dominio de relaciones interpersonales, la negociación y dirección de equipos de venta, con esta capacitación que estimula la automotivación y el poder de convicción en cada participante y le ayudará a cambiar la visión sobre el trabajo de ventas, incorporando nuevas herramientas que le harán posible alcanzar metas ambiciosas.

Aplicará sus conocimientos en situaciones reales y tendrá dominio sobre el manejo de estados emocionales y el lenguaje corporal de su prospecto.

OBJETIVOS

Esta capacitación cubre los diferentes aspectos a trabajar entre los funcionarios encargados de Ventas a las organizaciones, focalizando en revalorizar la tarea de cada uno y la puesta en funcionamiento de herramientas adicionales que les permita a los participantes, renovar el compromiso con su tarea, ampliar posibilidades en su trabajo y por ende, lograr mejor productividad y resultados. Los módulos se realizarán en tres medias jornadas y están armados con una modalidad teórico/práctica que facilita la interacción de los participantes y la incorporación de los temas.

Dirigido a

El curso está dirigido a toda el público en general, ya que no se requiere experiencia previa para tomarlo.

El perfil del participante puede ir desde emprendedores, desempleados, autoempleados, empleados que deseen obtener una mejora en su puesto o salario así como vendedores de productos y/o servicios.

Agenda

Fecha: 25 al 27 de junio

Horario: 14:30 a 18:30

Lugar: Auditorio CBHE
Av. Radial 17 y 1/2 y 6to Anillo

Precio: 170 \$us. Hasta el 15 de junio 150 \$us



INSTRUCTORES

CLAUDIO FONTANA

Licenciado en Psicología, MBA IAE, Terapeuta sistémico, Técnico químico. Docente en las principales Universidades del país: UBA, Universidad Kennedy, Universidad de Belgrano, Universidad Maimonides, Universidad del Salvador. Director del posgrado de Management Sistémico de La Escuela Sistemica Argentina. Especialista en Comunicación humana. Expositor permanente en congresos internacionales. Consultor independiente especialista en Negociación, Liderazgo, Conducción de equipos y Motivación. Consultor y Coach empresarial.

ANALÍA ACOSTA

Se desempeñó en YPF por más de 34 años, sus últimos 15 dedicados al Desarrollo de nuevos negocios relacionados con las Energías Renovables y estratégicos para el desarrollo de la explotación de petróleo no convencional. Fue en los últimos años, Gerente de Proyectos Especiales de la Dirección Estrategia y Desarrollo de Negocios y Gerente de Desarrollo de la Planta de producción de arenas para No Convencionales. Fue Gerente de Biocombustibles en YPF S.A y miembro del grupo de trabajo de Biocombustibles del WEC, de los grupos de Arpel y el IAPG (Instituto Argentino de Petróleo y Gas).

CONTENIDO

MODULO 1

Comunicación efectiva en equipos comerciales de Alto Rendimiento

- ✓ Teoría de la comunicación
- ✓ Axiomas de la comunicación humana
- ✓ Comunicación y Modelos Mentales
- ✓ PNL y comunicación
- ✓ Herramientas comunicacionales
- ✓ Que son los Modelos Mentales
- ✓ Constructivismo y Percepción
- ✓ Fuente de los Modelos Mentales
- ✓ Distorsiones cognitivas
- ✓ La amnesia compuesta

MÓDULO 2

Desarrollo de la Inteligencia Emocional enfocada a la venta empresarial

- ✓ Que es la IE
- ✓ La IE como herramienta de éxito y apertura de oportunidades
- ✓ Como desarrollarla
- ✓ Sus alcances y logros
- ✓ La capacidad más buscada en la actualidad por las grandes compañías

MÓDULO 3

Negociación efectiva

- ✓ En la vida uno no tiene lo que merece, tiene lo que negocia
- ✓ Que es vender y Que es negociar
- ✓ Como y para que se negocia
- ✓ El que sabe negociar, siempre logra más
- ✓ Distintos tipos de negociación

MÓDULO 4

Tratamiento del No y desarticulación de objeciones

- ✓ El cerebro no procesa el NO
- ✓ Si, de acuerdo y superando el NO
- ✓ Cuando me dicen NO, que me dicen?
- ✓ Como se analiza una objeción
- ✓ El arte de no personalizar.
- ✓ La regla de los 21 días.

MÓDULO 5

Técnicas de ventas

- ✓ La venta es un proceso natural
- ✓ Las personas compran lo que desean no lo que necesitan
- ✓ Que vendo cuando vendo?
- ✓ Vendiendo de diferentes maneras para ser mas efectivo
- ✓ La venta es un proceso natural / Técnicas de ventas
- ✓ Las etapas de la venta

MÓDULO 6

Estrategias de Ventas para profesionales de empresas

- ✓ PNL en Ventas empresariales
- ✓ Tipos de vendedores y Tipos de Clientes
- ✓ Técnicas de venta organizacional
- ✓ La pregunta de Reacción
- ✓ Diferentes tipos de cierre

Contacto e información:

Diego De La Torre

Email: capacitacion@cbhe.org.bo

Teléfono: 33538799

Whatsapp: 79891193

