



Temario del Curso Presencial:

“Los Secretos de la Venta Efectiva como Generador de Riqueza”

Conmutador: (55) 5343 5061

<http://capacitacionrealestrategy.com> Email: capacitacion@realestrategy.com

OBJETIVOS

- ✓ Descubriendo al Excelente Vendedor que llevas dentro.
- ✓ Entender que distingue al Vendedor de Éxito del resto de las personas.
- ✓ Dominar el proceso completo de Ventas para tener cierres más efectivos.
- ✓ Conocer cuáles son los secretos que utilizan los vendedores exitosos para mejorar sus resultados.
- ✓ Saber cómo, cuándo y dónde encontrar prospectos adecuados para tu negocio.
- ✓ Conocer los errores más comunes que se cometen al vender y cómo evitarlos.
- ✓ Conocer y Aceptar que la venta comienza cuando el cliente dice NO.
- ✓ DOMINAR EL ARTE DE LAS VENTAS COMO HERRAMIENTA PARA DE MANERA EXPONENCIAL TUS INGRESOS.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción

- ✓ Autovaloración: Si quieres ser exitoso... debes ser honesto contigo mismo.
- ✓ Fórmula para ser Exitoso en cualquier campo: (Trabajo inteligente * Trabajo Consistente)/Número de Errores que cometes al realizarlo.
- ✓ EL MINDSET para ser el Mejor (Mentalidad ganadora atrae Riqueza. Mentalidad perdedora atrae problemas. Tú decides qué quieres para tu vida).
- ✓ Las Ventas y las Ventas Profesionales
 - ¿Un Vendedor nace o se hace?
 - ¿Vender es fácil o difícil?
- ✓ Habilidades Personales.
- ✓ Desarrolla Confianza y Firmeza.

2. Fases del Proceso de Ventas

- ✓ Fase 1: Prospección
- ✓ Fase 2: Interés
- ✓ Fase 3: Deseo
- ✓ Fase 4: Seguimiento de Clientes

3. Fase 1: Prospección

- ✓ Qué es la prospección y por qué es importante para la venta
- ✓ Definiendo mi MERCADO META
- ✓ Segmentación del Mercado
- ✓ Búsqueda de Clientes
 - Observación: cómo, cuándo y dónde buscarlos
 - Competencia ¿Sabes lo que ellos ofrecen?
 - Fidelización – Mantén a tu cliente a tu lado
- ✓ Fases de la Prospección
 - Contacto o dato: ¿Qué significa y cómo diferenciarlos?
 - Interesado ¿Cómo lo identifico?
 - Prospecto ¿Útil o inútil?
 - Prospecto calificado
 - Cliente potencial
 - Oportunidad de cierre
- ✓ Métodos de Prospección
 - Teaser
 - Qué es
 - Por qué utilizarlo
 - Prospección en Caliente – Teléfono
 - Los 10 mandamientos de la prospección
 - Guión de llamadas
 - Objeciones
 - Método de los 4 Pasos – Cambaceo
 - Preparación
 - Empatía
 - Teaser
 - Obtención de datos
 - Puntos que debemos de tener en cuenta para una buena prospección.
 - Beneficios
 - Inversión
 - Herramientas
 - Acciones Concretas: qué funciona, qué no funciona y qué debemos de hacer para que funcione.
 - Información Legal ¿Se puede hacer?

4. Fase 2: Interés

- ✓ Proceso de Venta vs. Proceso de Compra.
- ✓ ¿Cómo piensa un Comprador?
- ✓ Escuchar es la herramienta más poderosa para generar interés.
- ✓ Cómo y qué preguntar para obtener respuestas ÚTILES en la Venta.
- ✓ Persuasión: Cómo atrapar la mente de los clientes.
 - ¿Qué es la Persuasión?
 - ¿Por qué es importante?
 - ¿Cuáles son sus principios?
 - Reciprocidad
 - Coherencia o Correspondencia
 - Prueba Social
 - Empatía, simpatía o gusto
 - Autoridad
 - Escasez

5. Fase 3: Deseo

- ✓ ¿Necesidad o Deseo?
- ✓ ¿Cómo hacer que nuestros productos se conviertan en Deseo?
- ✓ Vender un concepto

6. Fase 4: Seguimiento de Clientes – Indispensable para el funcionamiento del proceso.

- ✓ ¿Por qué es indispensable el seguimiento para el ÉXITO?
- ✓ Cómo dar seguimiento CORRECTO a los clientes.
- ✓ ¿Cuándo se debe cerrar una venta?
- ✓ Diferentes Técnicas de cierre de ventas.
- ✓ 30% lo haces tú, 70% tu CRM.
 - **¿QUÉ ES UN CRM?**, ¿Para qué sirve y cómo usarlo correctamente?

7. Fase 5: Cierre EXITOSO de la Venta: ¿Cómo convertir un NO en un cierre de venta?

- ✓ Profesionalismo en el cierre de venta.
- ✓ El Secreto del Vendedor Profesional.
- ✓ ¿Quién debe cerrar una venta?
- ✓ ¿Cuándo se debe de cerrar una venta?
- ✓ Diferentes Técnicas de cierre de ventas.
- ✓ **Cerrando el trato en beneficio del Comprador** – ¡La Clave del Éxito!
- ✓ Manejo de Objeciones: “El pan de cada día”. Entender que la venta en realidad comienza cuando el cliente dice NO.
- ✓ Los Secretos para sobrellevar el rechazo y mantener una autoestima fuerte.

8. Las Características de los mejores vendedores y la REGLA DE ORO

- ✓ Cuáles son y ¡Por qué son importantes!
- ✓ Auto-análisis: ¿Cuáles tengo? ¡Y cómo desarrollar las demás!
- ✓ Atajos para lograr ventas exitosas a pesar de no tener alguna de estas características.
- ✓ REGLA DE ORO para adquirir habilidades o conocimientos que no tengo.

9. Time Management: Las mejores prácticas para el manejo de tu tiempo y agenda.

- ✓ Manejo ineficiente del tiempo, sinónimo de fracaso.
- ✓ El que abarca mucho, poco aprieta.
- ✓ Los Secretos para un manejo de tu agenda correcto.

10. Si puedes soñarlo, ¡Puedes lograrlo! - Conclusiones

- ✓ Fijar objetivos.
- ✓ Tener confianza.
- ✓ Perseverar.
- ✓ **¡¡Divertirse!!**