



## ***Temario del Curso Presencial:***

### **“Ventas de alto impacto”**

Conmutador: (55) 5343 5061

<http://capitacionrealestrategy.com> Email: [capitacion@realestrategy.com](mailto:capitacion@realestrategy.com)

## OBJETIVOS

- Desarrollar rutas de crecimiento personal enfocadas en la puesta a punto mental del vendedor exitoso
- Establecer pautas para el desarrollo de las competencias necesarias en la venta de alto impacto
- Contextualizar el proceso de ventas en el plan estratégico organizacional
- Conocer el proceso de construcción del Plan de ventas, con base en el pronóstico de la demanda
- Explorar y analizar técnicas efectivas de prospección
- Comprender y analizar tácticas dirigidas a despertar el interés y deseo por la compra
- Conocer y evaluar alternativas y herramientas para el seguimiento y cierre efectivo de la venta
- Analizar y poner en práctica los pilares de la negociación basada en principios para la venta
- Diseñar sistemas de indicadores de las gestión de ventas

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### 1. Perfil del vendedor exitoso

- ✓ Fórmula del éxito
- ✓ El *mindset* del vendedor exitoso
- ✓ Las Ventas Profesionales: ¿El vendedor nace o se hace?
- ✓ Habilidades Personales: desarrollo de confianza y firmeza
- ✓ Análisis DOFA personal

### 2. La ventas y el Plan estratégico

- ✓ La organización actual
- ✓ El Plan estratégico y su impacto en el éxito empresarial
- ✓ Perspectivas de gestión: Financiera, Clientes, Procesos internos, Aprendizaje y desarrollo (Filosofía *Balanced Scorecard*)
- ✓ Objetivos y estrategias de ventas
- ✓ Pronósticos de demanda y análisis del mercado
- ✓ El plan de ventas

### 3. Fases del Proceso de Ventas

- ✓ Fase 1: Prospección
- ✓ Fase 2: Interés
- ✓ Fase 3: Deseo
- ✓ Fase 4: Seguimiento de Clientes
- ✓ Fase 5: Cierre Exitoso de la Venta

#### 4. Fase 1: Prospección

- ✓ Qué es la prospección y por qué es importante para la venta
- ✓ Definiendo el Mercado meta
- ✓ Segmentación del Mercado
- ✓ Búsqueda y fidelización de Clientes
- ✓ Fases de la Prospección
- ✓ Métodos de Prospección
  - Teaser
  - Prospección en Caliente – Teléfono
  - Método de los 4 Pasos – Cambaceo
  - Puntos a tener en cuenta para una buena prospección
  - Las objeciones

#### 5. Fase 2: Interés

- ✓ Proceso de Venta vs. Proceso de Compra
- ✓ ¿Cómo piensa un Comprador?
- ✓ La escucha como la herramienta más poderosa para generar interés
- ✓ Construcción de preguntas útiles para la exploración de necesidades
- ✓ Método SPIN
- ✓ Persuasión: Cómo atrapar la mente de los clientes
  - ¿Qué es la Persuasión? ¿Por qué es importante?
  - Principios
    - Reciprocidad
    - Coherencia o Correspondencia
    - Prueba Social
    - Empatía, simpatía o gusto
    - Autoridad
    - Escasez

#### 6. Fase 3: Deseo

- ✓ ¿Necesidad o Deseo?
- ✓ El Marketing y el deseo
- ✓ ¿Cómo hacer que nuestros productos sean deseados?
- ✓ Vender un concepto

#### 7. Fase 4: Seguimiento de Clientes

- ✓ ¿Por qué es indispensable el seguimiento para la venta de alto impacto?
- ✓ Seguimiento efectivo a prospectos y clientes
- ✓ Sinergia entre seguimiento y cierre
- ✓ CRM (*Customer Relationship Management*): la Gestión de las relaciones con los clientes
- ✓ 30% lo haces tú, 70% tu CRM

## **8. Fase 5: Cierre EXITOSO de la Venta y Negociación**

- ✓ Profesionalismo en el cierre de venta
- ✓ ¿Quién debe cerrar una venta?
- ✓ ¿Cuándo se debe de cerrar una venta?
- ✓ Técnicas de cierre de ventas
- ✓ Cerrando el trato en beneficio del Comprador: ¡La Clave del Éxito!
- ✓ Manejo de Objeciones: El pan de cada día
- ✓ La venta comienza cuando el cliente dice NO
- ✓ Sobrellevar el rechazo a partir de una autoestima fuerte
- ✓ Pilares de la negociación basada en principios
- ✓ MAAN (Mejor alternativa al acuerdo negociado) y ZOPA (Zona de posible acuerdo)
- ✓ Negociación y cierre exitoso: el GANAR – GANAR en las ventas

## **9. Medición de la gestión de ventas: los indicadores**

- ✓ ¿Qué son los indicadores de gestión?
- ✓ Taxonomía de los indicadores de gestión
- ✓ Desarrollo de indicadores para el proceso de ventas
- ✓ Toma de decisiones basada en indicadores
- ✓ Establecimiento de metas

## **10. Las Características de los mejores vendedores**

- ✓ Cuáles son y por qué son importantes
- ✓ Atajos para el logro de ventas exitosas
- ✓ REGLA DE ORO para el desarrollo de habilidades

## **11. Time Management: las mejores prácticas para el manejo de tu tiempo y agenda.**

- ✓ Manejo ineficiente del tiempo: sinónimo de fracaso
- ✓ Importancia y urgencia
- ✓ Cuadrantes y desarrollo de una correcta priorización
- ✓ Priorización y ventas de alto impacto

## **12. Si puedes soñarlo ¡Puedes lograrlo! Conclusiones**

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