

CURSO PRESENCIAL:

CIERRE DE VENTAS SIN FRICCIÓN



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO DEL CURSO

A partir del análisis del proceso actual de ventas, entender cuáles son los pasos que entorpecen la compra, mejorar o cambiar el proceso de ventas para lograr más cierres de venta.

PÚBLICO OBJETIVO

Gerentes, jefes, supervisores, líderes de ventas, key account managers, vendedores, emprendedores y ejecutivos comerciales.

CARGA HORARIA

Nueve (9) horas reloj.

METODOLOGÍA

Sesiones presenciales

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las sesiones

Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

CONTENIDO

- Cómo descubrir la fricción de venta en la empresa
- La fricción en la venta; causa de resistencia en tu cliente potencial
- Obstáculos organizacionales de la empresa y áreas de oportunidad en la experiencia del usuario o consumidor.
- Factores internos y externos de la fricción
- Análisis del proceso comercial y dimensiones en la fricción de venta
- La fricción de venta ocasionada por la duración y dificultad.

CURSO PRESENCIAL:

CIERRE DE VENTAS SIN FRICCIÓN



GESTIÓN EMPRESARIAL

- La fricción de venta y los puntos de contacto
- Concientizar acerca de cómo abordamos y atendemos a nuestros clientes
- Cómo nos replanteamos cómo hacemos las cosas, cuáles son nuestras fricciones internamente como empresa y cómo podemos mejorar.
- Simplificación de los procesos de compra
- La empatía con nuestro cliente y los procesos que funcionen desde su perspectiva
- La saturación del cliente; diseño de experiencias del usuario o consumidor que sean amigable y concisa.
- No supongas por tu cliente; deja que tu cliente te de retroalimentación

INSTRUCTOR

Lic. Pablo A. Hurtado

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto, planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers, selección e inducción de personal, análisis de mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la Competitividad Global, FUNBOLIDER en la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la universidad UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.