

CURSO ONLINE:

ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN

**EQUIPOS
COMERCIALES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

OBJETIVO DEL TALLER

El participante aprenderá a entrenar a la fuerza comercial para lograr extraer la mejor versión del equipo con el fin de maximizar sus resultados.

El taller busca brindar herramientas para identificar, desarrollar y fortalecer las competencias de los integrantes del equipo de ventas para analizar adecuadamente las necesidades del cliente, lograr un cierre efectivo y entrenar al equipo para perder el miedo del RECHAZO y del NO.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Está dirigido para gerentes, jefes y mandos medios que quieran aprender herramientas prácticas y comprobadas para lograr maximizar los resultados de su equipo comercial.

CARGA HORARIA

Ocho (8) horas de sesiones online, dos (2) horas de trabajo individual.

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

1. ENTRENANDO A LA FUERZA DE VENTAS EN COMO EXPLORAR EL ENTORNO

- Saber identificar mercado y clientes, exploración de necesidades.
- No perder de vista a la competencia.
- Fortalecer debilidades.
- Planificar el ataque.
- Los primeros segundos en las ventas.

2. CONSEJOS PARA REPLICAR EN TU EQUIPO COMERCIAL: GENERACIÓN DE SINTONÍA (APLICANDO PNL)

- Descripción de los tipos de lenguaje y su importancia
- El modelo Iceberg en ventas
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo

CURSO ONLINE:

ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN

**EQUIPOS
COMERCIALES**



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Clasificación de clientes según su sistema representacional dominante; detectar este sistema a través de la PNL
- Como venderles a los diferentes tipos de clientes
- Las palabras que generan acción y las que no
- Como influir de manera positiva en los demás, reglas de oro
- Primer contacto; cómo hacer que los clientes se sientan cómodos desde el “hola” y causar una buena primera imagen

3. ¿CÓMO DIRECCIONAR EL CORRECTO ANÁLISIS DE NECESIDADES Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTO/SERVICIO?

- ¿Qué odian los clientes?
- Cualidades a entrenar para lograr el análisis de necesidades: Escuchar, Identificar, Enseñar/Argumentar.
- Clasificación de productos: buenos y malos
- ¿Qué preguntas debemos hacer a nuestros clientes?
- Preguntas cerradas y abiertas
- La Escucha Activa, como lograrla
- Requisitos para conseguir la Escucha Activa
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?
- Diferencias entre empatizar y estar de acuerdo
- Reconociendo los sentimientos de los demás

4. PREPARANDO AL EQUIPO PARA LO MÁS IMPORTANTE: MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA

- ¿Qué es una objeción?
- La venta comienza con el primer NO
- Pasos para vencer las objeciones
- Admisión de la objeción
- Profundización de la objeción
- La respuesta positiva a la objeción
- Retroalimentación a la respuesta positiva
- Principales objeciones y como tratarlas

CURSO ONLINE:

ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN

EQUIPOS COMERCIALES



GESTIÓN EMPRESARIAL

- La objeción precio y su tratamiento
- Argumentos racionales y emocionales

5. TÉCNICAS DE CIERRE

- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- Diferentes técnicas de cierre

INSTRUCTOR

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 y 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 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.