



Temas de nuestros DIPLOMADOS EN VENTAS

MÓDULO I: LAS VENTAS AIDDA

4 horas

El participante tendrá claro el proceso de la venta y como lograr un mejor control de este con técnicas específicas para avanzar en cada fase de manera exitosa.

- Introducción a las ventas
- El proceso de la venta
- Las 5 fases del proceso de la venta
- Las técnicas adecuadas para cada fase del proceso
- El proceso de la venta contra el proyecto de compra

MÓDULO II: TÉCNICA DE PNL RAPPORT PARA LOGRAR CONFIANZA

4 horas

El participante conocerá la técnica de Programación Neurolingüística (PNL) para lograr entrevistas de ventas más cómodas y con un mejor nivel de confianza entre cliente y vendedor.

- Los canales de comunicación
- El canal visual
- El canal auditivo
- El canal kinestésico
- Uso de los tres canales para el RAPPORT

MÓDULO III: EL ARTE DE HACER PREGUNTAS INTELIGENTES PARA DESPERTAR EL INTERÉS

4 horas

El participante podrá distinguir los tipos de preguntas en ventas y su poder para obtener información sobre las necesidades e inducir en el cliente el interés de adquirir el producto o servicio.

- Las preguntas directivas
- Preguntas retóricas
- Preguntas abiertas
- Preguntas cerradas



MÓDULO IV: SATISFACIENDO NECESIDADES CON BENEFICIOS

4 horas

En este módulo el participante podrá distinguir entre las características y los beneficios y será capaz de relacionar necesidades con beneficios. Así mismo aprovechará la percepción del cliente para definir entre los conceptos: caro, barato y económico.

- Las necesidades implícitas del cliente
- Verbos clave para distinguir necesidades explícitas
- El origen de las necesidades: los problemas y las insatisfacciones
- Características
- Beneficios
- Lo caro, lo barato y lo económico

MÓDULO V: MANEJO EFECTIVO DE OBJECIONES

4 horas

El participante podrá distinguir las diferentes actitudes del cliente y sabrá como manejarlas para fortalecer el proceso que le lleva al cierre de la venta.

- El manejo temprano de objeciones
- Manejo de indiferencia
- Manejo del escepticismo
- Que es una objeción
- Técnica para manejar objeciones

MÓDULO VI: GENERAR EL COMPROMISO: EL CIERRE EN LAS VENTAS

4 horas

El participante distinguirá las señales de compra por parte del cliente que le permitirá provocar el compromiso y generar la venta.

- Las señales activas de compra
- Las señales pasivas de compra
- El propósito del cierre
- Tipos de cierre
- Técnicas de cierre
- Estilos de cierre



MÓDULO VII: SERVICIO AL CLIENTE

4 horas

El participante podrá fortalecer su relación con el cliente mediante un excelente servicio. Así mismo podrá manejar de manera eficaz las quejas de los clientes.

- El cliente
- Tipos de clientes
- Las quejas
- Manejo de emociones en el cliente
- Servicio de posventa

MÓDULO VIII: TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y OBTENCIÓN DE CITAS

4 horas

El participante aprenderá como alimentar su cartera de clientes para que en todo tiempo tenga prospectos para lograr sus resultados.

- La importancia de la prospección
- Prospección externa
- Prospección interna
- Fuentes de prospectos
- Pasando filtros
- Cómo concertar una cita
- Obteniendo referidos
- Técnicas de seguimiento

MÓDULO IX: TÉCNICAS DE VENTAS TELEFÓNICAS

4 horas

El participante obtendrá técnicas que le permitirán utilizar de manera profesional el teléfono.

- El manejo profesional de la voz
- Lenguaje corporal en el teléfono ¿se ve?
- Manejo de filtros telefónicos
- Concertación de citas por teléfono



MÓDULO X: ADMINISTRACION DE AGENDA

8 horas

En este módulo el participante podrá manejar su agenda de tal manera que le facilitará dar seguimiento a sus compromisos y planificar sus objetivos para el cumplimiento de sus metas personales y profesionales.

- Que es lo importante
- La matriz del tiempo
- Planificación semanal
- Planes a largo plazo
- Manejo de agenda
- Seguimiento objetivo de tareas y compromisos
- Manejo de cuaderno de notas
- Eliminando el estrés generado por los pendientes

MÓDULO XI: MÉTODO SPIN PARA LA VENTA DE PRODUCTOS DE ALTO VALOR

8 horas

El participante aprenderá a realizar la venta de productos de alto valor eliminando objeciones y facilitando el cierre.

- El origen del método SPIN
- Productos de alto valor contra productos de bajo valor
- Las cuatro fases del método SPIN
- Preguntas SPIN
- Por qué no se manejan objeciones (y cómo manejarlas cuando se presentan)
- Los cierres SPIN

MÓDULO XII: LA MEJOR HERRAMIENTA DEL VENDEDOR: LA COMUNICACIÓN Y LA ESCUCHA

4 horas

El vendedor valorará el poder de la escucha y obtendrá técnicas efectivas que le permitirán comprender ampliamente a su cliente para la exacta satisfacción de sus necesidades.

- El proceso de la comunicación emocional
- Las actitudes de la escucha
- Seis pasos para la escucha
- La empatía



MÓDULO XIII: NEGOCIACIÓN

4 horas

El participante aprenderá a establecer verdaderos acuerdos Ganar – Ganar que le permitan generar y aprovechar el máximo valor de la negociación y al mismo tiempo fortalecer las relaciones.

- Que es negociar
- Tipos de negociación
- El negociador profesional
- Diferencia entre vender y negociar
- Comprendiendo Ganar – Ganar
- Maximizando el valor en la negociación
- Análisis de negociaciones
- Tipo de negociaciones

MÓDULO XIV: NEURO SELLING

4 horas

Que los Ejecutivos de Ventas conozcan cómo trabaja el cerebro y el proceso de la toma de decisiones para incrementar sus ventas.

- ¿Qué son las neuroventas?
- Véndele a los 3 cerebros de tus clientes: Lo instintivo, lo emocional y lo racional
- La venta a lo instintivo
- La venta a lo emocional
- La venta a lo racional
- Nuestra mente consciente y la inconsciente
- El 90% de las decisiones son inconscientes
- Conecta con la mente inconsciente del cliente

MÓDULO XV: 7 PASOS EXITOSOS PARA UN STORYTELLING PODEROSO

4 horas

Que los Ejecutivos de Ventas utilicen esta herramienta poderosa en el proceso de la venta.

- Los protagonistas
- El conflicto
- Los datos que debes incluir
- Cómo contar la historia
- El lenguaje a utilizar
- Hazlo personal y fácil de recordar
- El valor agregado de la historia
- Role play



MÓDULO XVI: SERVICIO EXTRAORDINARIO A TRAVÉS DE SENTIMIENTOS

8 HORAS

Diseñado para desarrollar autoestima en los colaboradores, re-construir a la persona y enseñar destrezas y habilidades fundamentales de la comunicación positiva y el Servicio Al Cliente.

- Servicio al Cliente como Actitud
- Inteligencia emocional en las organizaciones
- El poder de EMPATIZAR vs SIMPATIZAR
- Comunicación positiva

Solicita más información a

contacto@blemac.com

o al (+52) 442 516 40 30 WA

o al (+52) 558 674 98 24 WA