

# SALES BOOTCAMP

## ESCUELA DE VENTAS

### 100% PRESENCIAL

#### OBJETIVOS

- Formar profesionales de ventas con técnicas y herramientas comerciales actualizadas.
- Fortalecer al equipo de ventas y desarrollar destrezas siendo capaces de detectar oportunidades, abordarlas y cerrar negociaciones, basados en un concepto de experiencia y fidelización a largo plazo.
- Mejorar las habilidades de prospección y diseño comercial del equipo de ventas, centrado en valor y satisfacción del cliente.
- Conocer las herramientas mínimas y óptimas necesarias para un servicio al cliente de calidad excepcional.

#### DIRIGIDO A

Ejecutivos, emprendedores, profesionales en general y toda persona interesada en optimizar sus habilidades comerciales y de negociación en el ámbito empresarial.

#### CONTENIDO

- Proyección, Prospección y Medición de Resultados:
  - La gestión de ventas enmarcado en el PEN, en el PEM y en el PEV.
  - La sinergia que garantiza el éxito empresarial: negocio, mercado, marketing.
  - El proceso técnico de ventas.
  - La estrategia de segmentación del mercado.
  - Diferencias entre plan, estrategia, estrategia y estratégica.
  - Para qué fijamos objetivos: determinación y seguimiento.
  - ¿Cómo crecer efectivamente en ventas?
  - La estrategia de prospección de ventas y su proceso.
  - La estrategia de acercamiento al cliente, base para obtener citas efectivas.
- Neuromarketing aplicado a ventas:
  - El Cerebro: características, orígenes y evolución.
  - Neuromarketing vs. métodos tradicionales.
  - El neuromarketing aplicado al diseño de productos y soluciones de mercado.
  - Los cerebros de los consumidores y clientes
  - Segmentación y Neuromarketing
  - El Neuromarketing aplicado a marcas, nuevos productos, retail y precios.
  - El *lenguaje* del cerebro antiguo aplicado a la publicidad moderna.
- ¿Cómo contribuir al crecimiento de la empresa con la atención a los clientes internos y externos?
  - La comunicación y el flujo de la información en la empresa.
  - Confidencialidad: La gestión de la información interna.

- El servicio de postventa y de atención al cliente después de realizada la compra.
- ¿Cómo satisfacer las necesidades de los clientes, sin incrementar costos en la empresa?
- ¿Cómo atender quejas y reclamos?
- Estrategias de fidelización de clientes.
- Técnicas para la recuperación de clientes.
- Imagen personal y etiqueta empresarial:
  - No hay segunda oportunidad para una buena primera impresión.
  - Lo cortés no quita lo valiente: La sonrisa, el saludo y las presentaciones.
  - Como te ven en redes te tratan: la influencia de tus redes sociales personales en tu vida profesional.
- Negociación y cierre de ventas:
  - Habilidades clave del negociador.
  - Diferentes roles en una negociación.
  - Estilos y tipos de negociación.
  - Preparación de una negociación.
  - Situación física y lenguaje no-verbal en la negociación.
  - Estrategias, tácticas y concesiones en la negociación.
  - Las técnicas efectivas para trabajar las objeciones con naturalidad y confianza.
  - Recursos adecuados para preparar el terreno antes del cierre.
  - ¿Cómo reconocer si tenemos el terreno preparado?
  - Técnicas de cierre.

## **METODOLOGÍA**

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estás cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

## DETALLES E INVERSIÓN

<b>Duración:</b>	12 horas
<b>Fechas:</b>	Martes 12 al jueves 14 de diciembre de 2023
<b>Horario:</b>	18h00 a 22h00
<b>Modalidad:</b>	100% PRESENCIAL
<b>Lugar:</b>	Hotel Wyndham en el Puerto Santa Ana.
<b>Precio Normal:</b>	\$168 + IVA

### **PRECIO ESPECIAL: \$84 + IVA**

(Hasta el 12 de noviembre de 2023)

<b>Descuentos:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$151,20 + IVA por persona).</li><li>• 20% para grupos de más de 5 personas (\$134,40 + IVA por persona).</li></ul>
<b>Formas de Pago:</b>	Depósito o transferencia a la cuenta de ahorros 20524689 a nombre de MORETA&TORRES S.A.S. en el Banco Del Bank.
<b>Incluye:</b>	Materiales de trabajo, diploma de aprobación (digital e impreso), asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje, cuaderno, pluma, estación permanente de café, aromáticas y agua.
<b>No incluye:</b>	Costo del parqueo