

# LAS 3P DE LAS VENTAS

## TALLER DE PLANEACIÓN, PROYECCIÓN Y PROSPECCIÓN EN VENTAS

### OBJETIVOS

- Ayudar a los alumnos a construir un proceso técnico de ventas.
- Diseñar una estrategia comercial que contribuya a los objetivos de la empresa.
- Enseñar herramientas para la elaboración de un plan estratégico comercial.

### DIRIGIDO A

Ejecutivos de ventas, con poca o nula experiencia, interesados en aprender a diseñar un proceso técnico que les permitan incrementar su productividad comercial.

### CONTENIDO

- El vendedor como activo clave para la empresa.
- Gestión del tiempo de venta de un vendedor.
- 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.
- Determinación y seguimiento de objetivos comerciales.
- ¿Cómo incrementar las ventas?
- La estrategia de prospección de ventas y su proceso óptimo.
- Entrenamiento de una comunicación eficaz junto a las habilidades directivas.
- Obstáculos del lenguaje.
- La inteligencia emocional como factor crítico del éxito en la venta.
- Interacción con el cliente: Gestión apropiada de las emociones.
- La importancia de la experiencia del servicio post-venta.
- La preparación de una venta: Definir las necesidades.
- Fidelización de tus clientes.

### 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.



**FORMACIÓN**  
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN

## VÍA A SAMBORONDÓN

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 estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

### DETALLES E INVERSIÓN

<b>Duración:</b>	4 horas
<b>Fechas:</b>	Martes 18 y miércoles 19 de julio de 2023
<b>Horario:</b>	18h30 a 20h30
<b>Precio Normal:</b>	\$60 + IVA

### PRECIO ESPECIAL: \$30 + IVA

(Hasta el 18 de junio de 2023)

<b>Descuentos:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$54 + IVA por persona).</li><li>• 20% para grupos de más de 5 personas (\$48 + IVA por persona).</li></ul>
<b>Formas de Pago:</b>	Depósito o transferencia a la cuenta corriente 0845008915 a nombre de Germán Lynch Navarro en el Banco Bolivariano.
<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