SALES BOOTCAMP

ESCUELA DE VENTAS

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, estratega, 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.

GERMÁN LYNCH NAVARRO es franquiciado oficial de **FORMACCIÓN S.A.** El franquiciado es responsable de la ejecución, facturación y cobros de su propia agenda de eventos.

  - ¿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 estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

GERMÁN LYNCH NAVARRO es franquiciado oficial de **FORMACCIÓN S.A.** El franquiciado es responsable de la ejecución, facturación y cobros de su propia agenda de eventos.

FORMACCIÓN
FORMANDO PROFESIONALES DE ACCIÓN
VÍA A SAMBORONDÓN

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	16 horas
Fechas:	Lunes 20 al jueves 23 de noviembre de 2023 Lunes 27 al jueves 30 de noviembre de 2023
Horario:	18h30 a 20h30
Precio Normal:	$224 + IVA

PRECIO ESPECIAL: $112 + IVA

(Hasta el 20 de octubre de 2023)

Descuentos:

- 10% para grupos entre 2 y 4 personas ($201,60 + IVA por persona).
- 20% para grupos de más de 5 personas ($179,20 + IVA por persona).

Formas de Pago: Depósito o transferencia a la cuenta corriente 0845008915 a nombre de Germán Lynch Navarro en el Banco Bolivariano.

Incluye: 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.

No incluye: Costo del parqueo

GERMÁN LYNCH NAVARRO es franquiciado oficial de **FORMACCIÓN S.A.** El franquiciado es responsable de la ejecución, facturación y cobros de su propia agenda de eventos.