



GRUPO CONSULTOR
OROZCO & ASOCIADOS

DIPLOMADO DE VENTAS DE ALTO DESEMPEÑO

Desarrolla las habilidades, competencias y mentalidad para lograr resultados extraordinarios en las ventas



www.orozcoyasociados.com.mx

Integra
COACH

Objetivo:

Proporcionar al participante a través de 5 talleres, clínicas de ventas y secciones de coaching de alto impacto todas las herramientas necesarias para desarrollar su creatividad e incrementar su desempeño en las ventas más allá de lo imaginable, y posicionarse en el segmento de los mejores vendedores en su industria o especialidad.

Justificación:

Los vendedores están vendiendo muy debajo de su potencial, ya que la mayor parte de la capacitación en ventas se destina al conocimiento de los productos, servicios y técnicas de venta, descuidando el desarrollo interno del vendedor.

Este programa está diseñado para que los vendedores se den cuenta y transformen sus creencias limitantes, además de proporcionarles las mejores prácticas de ventas que les permitirán incrementar substancialmente sus resultados e impactarán de forma positiva las predicciones de su compañía



ESTRUCTURA



Programa de 4 meses - 42 hrs de Capacitación

El programa cuenta con 5 talleres, impartidos una vez al semana con una duración de 6 hrs cada uno.

Clínicas de ventas

Se pone en practica todo lo aprendido en el curso, una conversación audaz, retadora y poco comun que nos lleva a una confrontación personal con el ejecutivo para llegar a un plan de acción orientado a resultados

Coaching Ejecutivo Comercial

Acompañamiento personalizado por un coach profesional para el logro de tus metas

1 MENTALIDAD DE EXITO
EN LAS VENTAS

2 SELF COACHING EN
VENTAS

3 EL PODER DE LAS
VENTAS

4 NEGOCIACIÓN Y CIERRES
DE VENTAS EFECTIVOS

5 NEUROVENTAS

Objetivos:

- Como vencer los miedos, frenos y bloqueo en las ventas
- Saber por qué la actitud determina el 80% del éxito en las ventas.
- Conocer la influencia de la mente en el desempeño y los resultados del experto en ventas.
- Como manejar las adversidades que se presenten sin caer en el desánimo
- Como aumentar las ventas en tiempo de crisis

Temario:

- La mentalidad de éxito
- Las siete leyes mentales en las ventas
- Los pensamientos y las emociones
- El inconsciente en las ventas
- La psicología del logro en las ventas
- La actitud del vendedor para enfrentar los retos actuales
- Desarrollar una personalidad de éxito en las ventas
- Cómo desbloquear el potencial en las ventas
- Como lograr la confianza en los clientes.
- Preparación mental para sus mayores ventas



GRUPO CONSULTOR
OROZCO & ASOCIADOS



MENTALIDAD DE ÉXITO EN LAS VENTAS

Objetivos:

- Saber cómo establecer y lograr sus objetivos de ventas.
- Descubrir la importancia y aplicación del Self-Coaching como herramienta para mejorar su desempeño y resultados en ventas.
- Como mejorar nuestra actitud para el logro de resultados



Temario:

- Estructura del Ser Humano; Voluntad, Conciencia
- Actitud y Aptitud, Leyes del Poder, Escala de la Sabiduría.
- Autoconocimientos
- La Regla 80/20; Funciones Vitales en las Ventas..
- Paradigmas; Creencias Limitantes, Zona Cómoda.
- Cómo Desbloquear el Potencial en las Ventas.
- Self Coaching para un Alto Desempeño.
- Cómo Establecer y Lograr Objetivos en Ventas.

**SELF COACHING EN
VENTAS**

Objetivos:

- Descubrir el nuevo Modelo de Ventas e Identificar las Habilidades clave que requiere el experto en Ventas.
- Para conocer lo que todo profesional de las ventas debe saber sobre el proceso de la venta y las técnicas de cierre.
- Para identificar, reconocer y resolver áreas de oportunidad y puntos ciegos de tu gestión comercial.
- Para vender más y mejor.
- Para identificar con toda claridad a tu Cliente Ideal.



Temario:

1. El Nuevo Modelo de Ventas
2. El Vendedor Experto
Competencias, Habilidades, Características.
3. El Cliente Ideal.
Tipos de clientes, Definición Y Perfil.
4. El Proceso de la Venta .
La curva del cliente.
- 5.- Full Training de las 7 Etapas.
 - a) Prospección.
 - b) Contacto inicial.
 - c) Presentación.
 - d) Oferta de Valor.
 - e) Manejo de Objeciones.
 - f) Cierre.
 - g) Seguimiento.

***EL PODER DE LAS
VENTAS***



GRUPO CONSULTOR
OROZCO & ASOCIADOS

Objetivos:

- Concientizará la necesidad de contar con un proceso de negociación asertivo, que elevará sustancialmente sus resultados.
- Definirá el estilo de negociación óptimo para llevar al cabo con todos sus clientes.
- Establecerá una metodología efectiva para el manejo de las objeciones que les permita llevar a cabo el cierre de la venta oportunamente.
- Aprenderá diferentes técnicas de cierre de ventas para incrementar su productividad.



Temario:

- 1.Desarrollo de Habilidades de Negociación y Ventas
- 2.La Negociación
 - Requisitos para Negociar
 - Los Tipos de Clientes y la Negociación
 - Estilos de Negociación
 - El Proceso de la Negociación
- 3.El Cierre de Ventas
 - La psicología del Cierre
 - Cómo leer las señales positivas y negativas del comprador
 - Cómo manejar las Objeciones
 - El proceso del Cierre de Ventas
 - Técnicas de Cierres de Ventas
- 4.La Mente y el Estado emocional en la Negociación y el Cierre de Ventas

NEGOCIACIÓN Y CIERRES DE VENTAS EFECTIVOS

Objetivos:

- Aprenderás como llegar a lo más profundo de tus clientes, impactar sus emociones, vender todas tus ideas y vencer el miedo a prospectar.
- Cómo hacer cierres maestros, generar ventas sobre ventas.
- Aprenderás a vender significados y ya no solo productos, además vas a saber cómo llegar al inconsciente de los demás que es el área de donde la gente compra en un 95%, vas a llegar directo a la emoción de tus clientes.



Temario:

- La venta era una técnica Ahora también es una ciencia, su aplicación a las ventas.
- Explorando la mente del vendedor.
- La venta a la mente para lograr mayores ventas.
- Vender sin vender (hablar menos y vender más) .
- El poder del valor simbólico para hacer una venta.
- La importancia del servicio.
- Las emociones, los sentidos y su papel principal en la decisión de compra.
- Discurso y tips de Neuroventas para vender más.

NEUROVENTAS

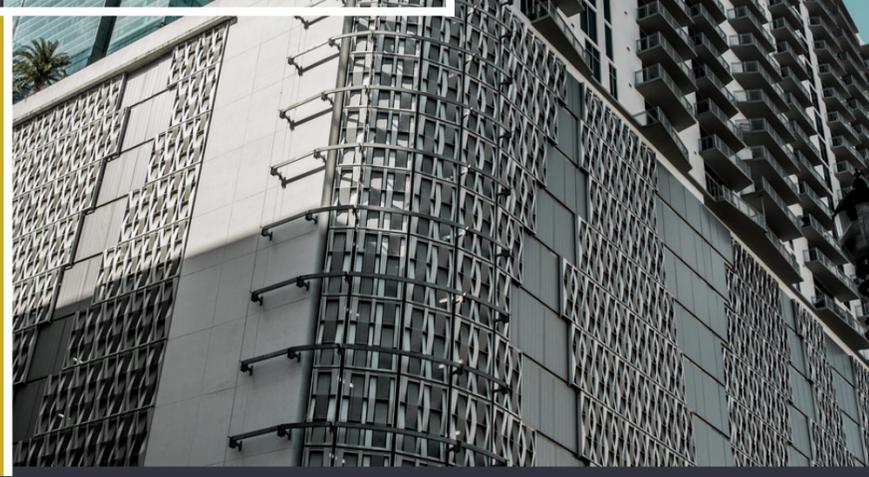


FECHAS

- ◆ Mentalidad de éxito en las ventas 24 de agosto
- ◆ Self coaching en ventas 14 de septiembre
- ◆ El Poder de las Ventas 5 de octubre
- ◆ Negociación y cierres de ventas 26 de octubre
- ◆ Neuroventas 16 de noviembre

ENTREGABLES

- Manuales y formatos electrónicos
- 42 Horas de entrenamientos
- Reconocimiento avalado ante la S.T.P.S y valor curricular.
- Clínica por módulo
- Sesiones de coaching





GRUPO CONSULTOR
OROZCO & ASOCIADOS



Teléfono

55 39938735



Email

cesar.romero@integracoach.com.mx



Website

www.orozcoyasociados.com.mx

iwww.integracoach.com.mx