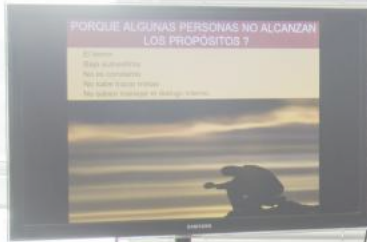




# ESCUELA PARA VENDEDORES



Al término del programa el participante contará con los conocimientos y estrategias de ventas para la formación eficiente de vendedores orientado a resultados extraordinarios.




## FORMADOR



## Ing. Gabriela Velasquez

Coach empresarial y de personas.  
Con mas de 20 años de experiencia en el Desarrollo del Potencial Humano como: Superación Personal, trabajo en equipo, relaciones humanas, calidad de principios, técnicas de negociación, estrategias de ventas, cultura empresarial, excelencia de atención al cliente entre otros.

Ing. Administración de Ventas. UCSG  
Licenciado. en Administración de Negocios. Universidad de Chile  
Coach Transformacional y Conferencista.



“ Desarrollar al vendedor enfocado a su crecimiento personal y esto a su vez generará ganancias ”

## Dirigido a:

Este programa esta orientado a todo el personal de ventas : vendedores, supervisores, cordinadores, jefes y todo el personal que desee reforzar sus técnicas de ventas.

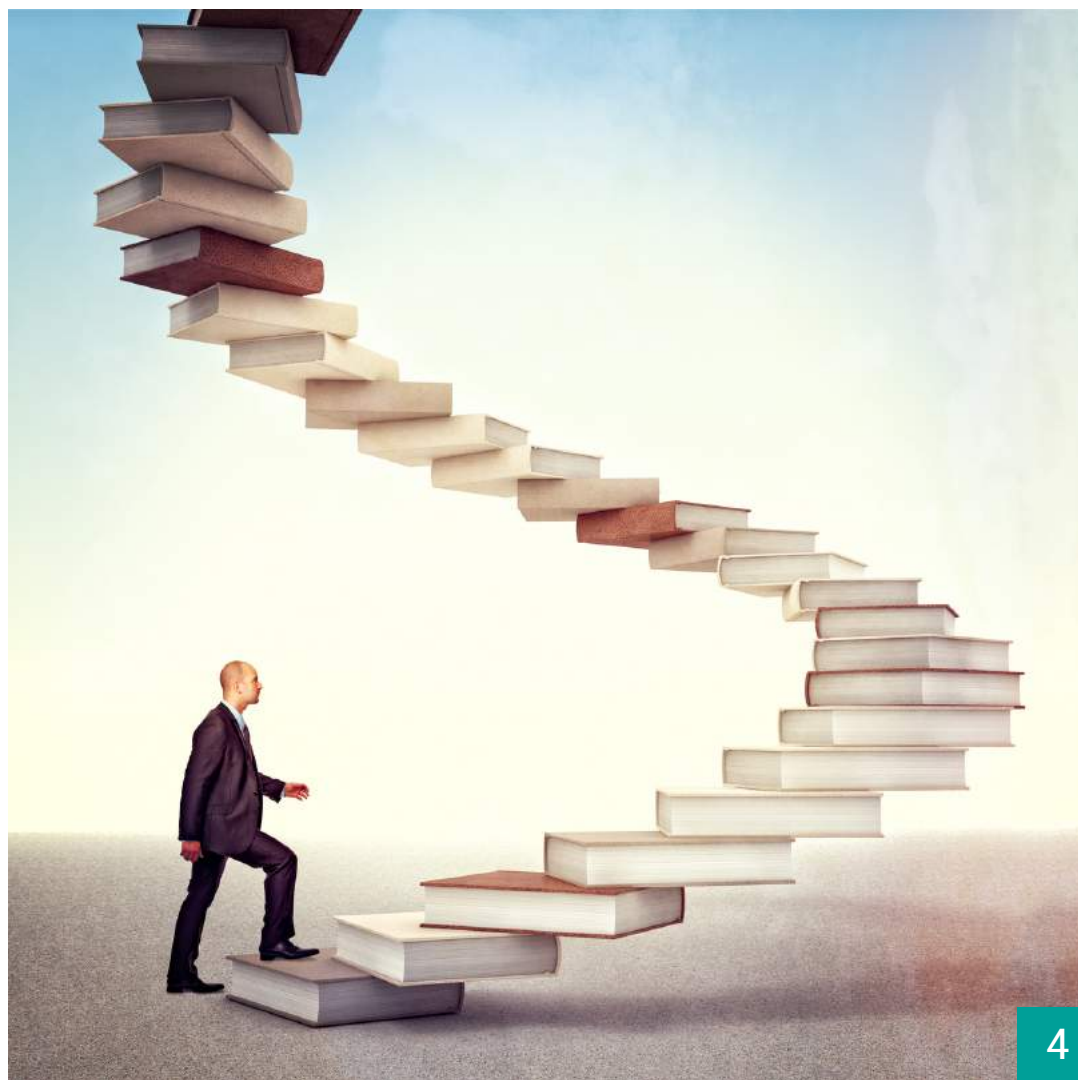
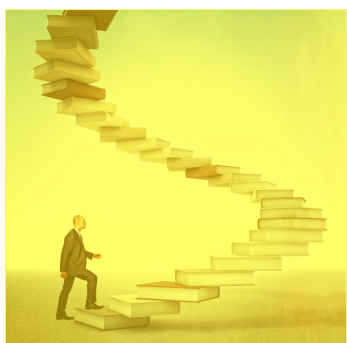
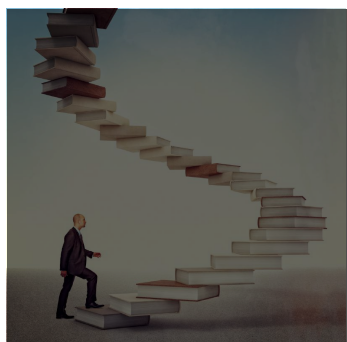


# OBJETIVO

Adoptar herramientas necesarias que ayudan a desplegar las competencias como verdaderos equipos de alto rendimiento para las ventas. Desarrollar planes estructurados de entrenamiento, metodología y nuevos enfoques que permitan lograr a través de los colaboradores un mayor impacto en los resultados de la organización

# METODOLOGÍA

Se aplican metodologías dinámicas que fomenten el aprendizaje e interacción y el protagonismo del participante, tales como: casos de estudios basados en hechos reales de mercado ecuatoriano, talleres de trabajo de equipo, conferencias, foros de discusión, roll play.



# Contenido

8 horas

## 1

## CONSTRUYENDO EL VENDEDOR ALTAMENTE POSITIVO

### Objetivo Específico

Transmitir a los participantes la importancia y ventajas de trabajar con una buena actitud y comportamiento individual, de manera que se genere al ambiente de sinergia y colaboración que permita obtener los objetivos de la empresa. Reflexionar y dialogar sobre los puntos fuertes y débiles del trabajo en equipo en la organización, en el momento actual, y delinear caminos para convertirlo en un elemento que contribuye y favorece el crecimiento del negocio, y que provee oportunidades y ambiente laboral positivo y justo para los empleados.

### ■ La actitud de los triunfadores

- Bienvenida y Presentación de Objetivos
- La diferencia entre Ganadores y Perdedores es la Actitud
- La manera de llegar a lo que tú quieres Ser
- Logrando metas

### ■ Cómo crear un equipo ganador y un ambiente de trabajo productivo

- Programa tu mente a manejar tus emociones
- Identificación de tipos de clientes
- Elementos indispensables para empatizar con el cliente
- La responsabilidad individual, fundamento del éxito en el manejo del conflicto



## 2

# Ventas, Principios y Conocimientos Básicos

## Objetivo Específico

Enseñar y reforzar en los participantes las habilidades necesarias para ser un efectivo miembro de un equipo de Ventas y Mercadotecnia, ó, en caso de no ser un vendedor, apoyar dichas tareas de manera eficiente.

### ■ Abc del marketing

- Las dos dimensiones de la relación con los clientes
- Flujo de Efectivo Predecible - Los 5 caminos
- Cómo Generar Prospectos
- Cómo Convertir Prospectos en Clientes
- Cómo Lograr que los Clientes hagan más Transacciones con nuestra empresa
- Cómo mejorar el Monto Promedio de Venta por cada operación
- Desarrollando una Campaña de Ventas
- Definiendo a tu cliente ideal

### ■ Ventas efectivas

- ¿Qué es vender?
- Ganado el Derecho a tener un Cliente...El Embudo de la Venta
- 3 Herramientas de Comunicación



## 3

# Atención y Servicio al Cliente, la clave del éxito comercial

## Objetivo Específico

Al término del curso el asistente contará con los conocimientos y herramientas necesarias para atender al cliente interno y externo de manera satisfactoria en una empresa. Se examinará y pondrá en práctica el uso de técnicas y herramientas para lograr la calidad y efectividad en la gestión comercial.

- Visión hacia el cliente
- Como manejar clientes difíciles(taller)
- Roll Play manejo de conflictos y emociones (taller)





## 4

# El poder de negociación Y el manejo de objeciones

## Objetivo Específico

Se comprenden los fundamentos de pensamiento que determinan la Efectividad Personal y la Gestión exitosa del tiempo individual y de equipo.

Se Provee a los participantes de Conceptos y Herramientas que les permitan obtener mayor valor de su tiempo y de su equipo de trabajo.

- La Primera Impresión (determinante del éxito)
- ¿Las Decisiones de Compra Están Basadas en..?
- 3 Herramientas de Comunicación..
- Estilos de Comportamiento
  - cómo reacciona el individuo ante el estímulo...
- El Momento del Cierre...

# ESCUELA PARA VENDEDORES



## Carga Horaria

académicas  
**36 Horas**

30 horas presenciales  
6 horas no presenciales

## Lugar:

Av. Benjamín Carrión y Dr. Emilio Romero,  
Edificio City Office Piso 2, Salón 2.

## INCLUYE:

- Módulo de trabajo
- Certificado
- Coffee Break y almuerzo

## Medios de pago:

- \*Efectivo
- \*Transferencias: Banco Guayaquil  
ESCUELASARE S.A.Cta.# 1713570-8
- \*Pago con todas las tarjetas de crédito

Difíerele con:



## Descuentos especiales:

- \* Pago de contado: 5% descuento (transferencia, efectivo).
- \* Inscripción por grupos: \* De 6 a 10 personas: 5% descuento
- \* Descuentos no son acumulables. \*Aplica solo para pagos anticipados.