



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO



INVERSIÓN
\$2,950.00 + IVA

DURACIÓN
8 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS



DESARROLLO HUMANO

OBJETIVO

El objetivo de este curso de Habilidades de Ventas es:

- Proporcionar y/o reforzar en los participantes técnicas modernas de argumentación de alto impacto, basado en las diferencias de la empresa y de sus productos/servicios con una comunicación persuasiva y personalizada, conjuntado con técnicas efectivas para el manejo de objeciones y con técnicas de cierre de ventas, que les permitan incrementar sus resultados comerciales
- Eliminar toda comunicación negativa, trillada y sin valor
- Lograr seguridad en los participantes a través de prácticas de role playing, practicando la negociación y cerrando negociaciones en forma persuasiva y efectiva

DIRIGIDO A

Este curso va dirigido a Ejecutivos de Ventas y Asesores de Venta que quieran aprender las 5 habilidades clave para lograr sus objetivos.

BENEFICIOS

- Aprenderá las 5 habilidades clave necesarias para tener éxito en las ventas
- Podrá poner en práctica lo aprendido mediante una sesión de Role Playing



CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

FECHAS

Del 11 de Enero del 2025 al 18 de Enero del 2025, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 11 de Febrero del 2025 al 13 de Febrero del 2025, Martes y jueves de 17 a 21 hrs.

Del 15 de Marzo del 2025 al 22 de Marzo del 2025, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 14 de Abril del 2025 al 15 de Abril del 2025, Lunes y martes de 17 a 22 hrs.

Del 17 de Mayo del 2025 al 24 de Mayo del 2025, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 14 de Junio del 2025 al 21 de Junio del 2025, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 15 de Julio del 2025 al 17 de Julio del 2025, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

TEMARIO

I. HABILIDAD DE REALIZAR UNA COMUNICACIÓN POSITIVA, PERSUASIVA Y ASERTIVA

- Comunicación Positiva, eliminar la negatividad de toda comunicación comercial
- Comunicación Asertiva en las ventas
- La comunicación persuasiva en las ventas del “qué” se dice al “cómo” se dice
- La congruencia en la comunicación: verbal, no verbal y escrita

• HABILIDAD DE HACER UNA ARGUMENTACIÓN DE ALTO IMPACTO

- Análisis de las Diferencias de la empresa y de los productos y servicios
- Técnicas de Argumentación de Alto impacto
- Argumentación de acuerdo al tipo de decisor

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS



DESARROLLO HUMANO

- La Tanbilización y la Personalización

• HABILIDAD DE DISEÑAR PROPUESTAS DE VALOR

- Fuentes de prospección modernas, enfocadas y orientada a los clientes no tradicionales
- Técnica de Personalización, su alcance e importancia
- Cotizaciones con valores agregados
- Seguimiento a las propuestas enviadas con persuasión; preguntas específicas

• HABILIDAD DE SABER ARGUMENTAR LAS OBJECIONES

- Principales objeciones evasivas y reales que presentan los clientes; aquí se hace una relación de las objeciones más comunes y con ellas se trabaja
- Técnicas de creación de argumentos sólidos y de impacto, con persuasión
 - Cuestionamiento; Técnica de Capitalización; Testimonial, Técnica Promocional y Analogía
- Técnica y Matriz de Costo-Beneficio y Comparativo Integral

• HABILIDAD DE REALIZAR CIERRES DE IMPACTO

- ¿Cuál es el momento para cerrar?
- El cierre persuasivo por opciones
- Identificando señales de interés de compra: verbales y no verbales y su aprovechamiento en el cierre
- Diferentes técnicas de cierre de ventas, bajo un enfoque situacional y contextualizado
- Creatividad, Persuasión y Agresividad en el cierre

• SESIÓN DE PRÁCTICAS CON LA TÉCNICA DE ROLE PLAYING

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS



DESARROLLO HUMANO

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

