



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

FECHAS

Del 05 de Noviembre del 2024 al 07 de Noviembre del 2024, Martes y jueves de 18 a 22 hrs.

Del 07 de Diciembre del 2024 al 14 de Diciembre del 2024, Sábado de 9 a 13 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
- 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

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS



DESARROLLO HUMANO

- ¿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

