IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

INVERSIÓN
$2,950.00 + IVA

DURACIÓN
8 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

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 18 de Mayo del 2024 al 25 de Mayo del 2024, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 17 de Junio del 2024 al 19 de Junio del 2024, Lunes y miércoles de 18 a 22 hrs.

Del 13 de Julio del 2024 al 20 de Julio del 2024, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 12 de Agosto del 2024 al 14 de Agosto del 2024, Lunes y miércoles de 9 a 13 hrs.

Del 07 de Septiembre del 2024 al 14 de Septiembre del 2024, Sábado de 9 a 13 hrs.

Del 05 de Octubre del 2024 al 12 de Octubre del 2024, Sábado de 9 a 13 hrs.

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

CURSO DE HABILIDADES DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

- **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 prospectación 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 especificas
- **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
• **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al 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