



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE VENTAS FINANCIERAS



INVERSIÓN
\$5,900.00 + IVA

DURACIÓN
16 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

CURSO DE VENTAS FINANCIERAS



OBJETIVO

Objetivo General:

El programa ayuda a desarrollar las habilidades básicas para la realización de contactos con clientes con calidad, mediante el uso de herramientas, técnicas y materiales de apoyo para el cierre efectivo de ventas de productos financieros.

Objetivos Específicos:

- Identificarás el tipo de cliente que tienes frente a ti y te podrás adaptar para tener un nuevo ACERCAMIENTO que brinde seguridad y confianza.
- Conocerás y practicarás las habilidades básicas para el contacto telefónico y contacto personal.
- Contarás con una metodología de venta empresarial que te ayude a elaborar una estrategia puntual para desarrollar un buen perfilamiento y vincular a tus clientes.
- Aprenderás a ejercer influencia y persuasión por medio de la comunicación.
- Conocerás técnicas para el manejo de objeciones.

DIRIGIDO A

Este curso de Ventas Financieras está diseñado especialmente para asesores financieros, ejecutivos de ventas y promotores de productos financieros que buscan mejorar su capacidad para contactar y captar clientes. También es relevante para personal en atención al cliente y posiciones de ventas dentro de instituciones financieras que deseen fortalecer sus habilidades para una interacción de calidad con el cliente, orientada a resultados efectivos.



BENEFICIOS

- Desarrollarás habilidades para crear conexiones de calidad con los clientes, al trabajar competencias clave para iniciar y mantener relaciones sólidas y efectivas con tus clientes.
- Recibirás herramientas comprobadas para cerrar ventas de manera eficiente. Aprenderás a detectar señales de compra en sus clientes y a aprovecharlas para lograr cierres exitosos, impactando directamente en sus metas de ventas.
- Terminarás el curso con una mayor confianza y seguridad en el proceso de ventas, ya que el uso de técnicas específicas aumenta la confianza de los asesores en cada fase del proceso de ventas.
- Adquirirás conocimiento y dominio de herramientas prácticas para ventas, ya que contarás con un repertorio de herramientas adaptadas a las características del sector financiero. Esto te permitirá responder a las necesidades y expectativas de los clientes de manera más profesional.
- Mejorarás tu marca personal, puesto que te ayuda a perfeccionar tu imagen como asesor financiero, proyectando profesionalismo y conocimiento. Esto fortalecerá tu reputación y la percepción de confianza que tus clientes tienen de ti.

TEMARIO

I. Introducción general

- El rol del asesor comercial: ¿Quién es y qué hace?
- Importancia de las ventas en el sector financiero
- Panorama actual del mercado financiero: desafíos y oportunidades
- Expectativas del cliente financiero moderno
- Modelo AREA (elaboración propia)

II. Marca personal

- Definición de marca personal: cómo nos perciben los clientes
- Elementos clave para construir una marca personal auténtica y profesional
- La marca personal, la empresa y las expectativas del cliente



- Definición de propuesta de valor única

III. **Estilos sociales**

- Los estilos sociales básicos
- Características y comportamientos típicos de cada estilo
- Identificación del estilo social del cliente
- Estrategias de comunicación en la venta
- Prácticas de role-play

IV. **Asertividad**

- Qué es y por qué es esencial en ventas
- Asertividad, Agresividad y Pasividad
- Beneficios de la asertividad
- Técnicas de la asertividad

V. **Comunicación Asertiva**

- Claves de la comunicación asertiva
- Cómo estructurar mensajes
- Técnicas para lograr una comunicación asertiva
- Emocionalidad
- Ejemplos prácticos mediante role-play

VI. **Modelo de Asesoría Comercial**

- Prospección
- Confianza
- Necesidades
- Producto
- Cierre



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
-



Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

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

www.imecaf.com



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

