



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO



INVERSIÓN
\$5,350.00 + IVA

DURACIÓN
15 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video



CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

OBJETIVO

El objetivo de este **Curso de Ventas** es que el participante practique las técnicas de ventas más efectivas en ambientes competitivos, mejorando sus resultados en ventas, a través de una correcta y completa asesoría, logrando acortar el tiempo que le toma cerrar una venta.

DIRIGIDO A

Este **Curso de Ventas** va dirigido a cualquier persona cuyo trabajo sea en forma preponderante en el campo de ventas de manera presencial, telefónica o por medio de plataformas digitales, ejecutivos de telemarketing con posibilidades de desempeñarse como vendedores en el campo y ejecutivos de mercadotecnia que necesiten, por las características de su actividad profesional, adentrarse en el área de las ventas.

BENEFICIOS

Los beneficios de tomar este **Curso de Ventas** son:

- Identificar su estilo favorito para vender
- Identificar las competencias de un vendedor estrella
- Desarrollar competencias de un vendedor estrella con técnica
- Aprender técnicas para vender, sin que parezca que está vendiendo
- Aprender técnicas de comunicación para adecuar el mensaje de ventas de acuerdo a la personalidad y motivaciones del cliente
- Practicar técnicas de comunicación efectiva como escucha activa y empatía para crear una conexión emocional con el cliente
- Poder articular argumentaciones y presentaciones de ventas en 30 segundos
- Practicar técnicas para manejar objeciones con técnicas de PNL



CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

FECHAS

Del 08 de Junio del 2024 al 15 de Junio del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 09 de Julio del 2024 al 11 de Julio del 2024, Martes a jueves de 17 a 22 hrs.

Del 10 de Agosto del 2024 al 17 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 09 de Septiembre del 2024 al 12 de Septiembre del 2024, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

Del 12 de Octubre del 2024 al 19 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 09 de Noviembre del 2024 al 16 de Noviembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 09 de Diciembre del 2024 al 12 de Diciembre del 2024, Lunes a jueves de 18 a 22 hrs.

TEMARIO

I. El modelo de Venta Consultiva

- ¿Qué significa vender consultivamente?
- Vender vs. Asesorar
- Condiciones para aplicar la venta consultiva
- La formulación de preguntas de indagación

II. Saber articular una argumentación con diferenciadores

- Premisa de la venta con enfoque de oferta de valor
- Ventaja competitiva
- Oferta de valor

III. The Challenger Sale

- Tu estilo de vendedor:



- Estilo Retador
- Competencias de un vendedor de alto desempeño
 - Instruir
 - Adecuar
 - Controlar

IV. Técnica de ventas para asesorar vs. vender

- Instruyendo al cliente para que tome la mejor decisión de compra
- Ingredientes de la técnica
- Uso efectivo de un Story Telling: Ingredientes

V. La prospección

- La prospección
- Técnicas de prospección
- Investigación y preparación previa
- El embudo de ventas

VI. La llamada telefónica

- Saludo y presentación
- Cápsula de elevador clásica
- Objetivo y motivo de la llamada telefónica
- Cómo concertar una cita
- Cómo pasar el filtro de la recepcionista o asistente

VII. La argumentación con oferta de valor

- Los diferenciadores
- Capsula de elevador con propuesta de valor
- Uso de lenguaje persuasivo
- Preguntas de dolor

VIII. Manejo efectivo de las objeciones

- ¿Qué es una objeción?
- Tipología de las objeciones
- Técnica para el manejo de objeciones
- Manejo de las primeras objeciones



- Manejo de objeciones con oferta de valor

IX. **Las técnicas de cierre**

- Prerrequisito para cerrar
- Posturas del vendedor ante el cierre
- Técnicas de cierre
- El servicio con valor agregado y el cierre

CURSO 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 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

