

COMPLETO PROGRAMA DE FORMACIÓN EN VENTAS

Evaluación del potencial en ventas
Una visión integral teórico-práctica
Conocer y practicar los pasos del proceso

DURACIÓN: 20 horas en 3 módulos: total 7 sesiones

MÓDULO I

COMUNICACIÓN PARA LAS VENTAS

4 horas en 2 sesiones

MÓDULO II

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN EN VENTAS

4 horas en 2 sesiones

MÓDULO III

HABILIDADES PARA LAS TÉCNICAS DE VENTAS

12 horas en 3 sesiones



OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA

- Formar en ventas para las diversas situaciones: trabajo, negocio o emprendimiento considerando el nuevo escenario de la comunicación con las tecnologías de internet.
- Proporcionar una visión integral sobre la organización y comportamiento en ventas conociendo los pasos del proceso para visualizar oportunidades de mejora.
- Desarrollar un plan de acción individual para el retorno de la inversión en el programa.

MÓDULO I

COMUNICACIÓN PARA LAS VENTAS

DURACIÓN: 4 horas. 2 sesiones de 2 horas c/u.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer y aplicar los procesos de comunicación en el trabajo de ventas y la vinculación con su actividad profesional empresa o negocio.
- Ejercitar la escucha activa, comprendiendo sus componentes prácticos.
- Identificará los factores de la comunicación, su importancia y aplicación a las ventas, con los nuevos recursos: tecnologías de internet.

SESIÓN 1: LA COMUNICACIÓN COMO EJE CENTRAL

- Situaciones de Comunicación
- Estructura de la Comunicación interpersonal
- Elementos básicos de la Comunicación
- La Escucha activa

SESIÓN 2: MEDIOS PARA UNA COMUNICACIÓN EFICAZ

- Comunicación verbal y no verbal: Lenguaje corporal
- Venta personal
- Promoción de ventas
- Publicidad
- Relaciones Públicas
- Internet y Redes Sociales

MÓDULO II PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE VENTAS

DURACIÓN: 4 horas. 2 sesiones de 2 horas c/u.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer la planificación del trabajo del vendedor, identificando las ventas dentro del proceso de Marketing.
- Aportar competencias esenciales para un desempeño efectivo en el terreno de ventas, identificando los factores motivacionales y cómo construir la motivación intrínseca, base de la mentalidad exitosa en ventas.
- Conocer las herramientas de la planificación y la organización de Ventas y Marketing

SESIÓN 1: INTRODUCCIÓN A LAS VENTAS Y SUS PROTAGONISTAS

- La venta dentro de la organización de Marketing
- Organización Comercial
 - Organización del equipo de ventas
 - Los integrantes de la organización comercial
 - Las diferentes formas de la red de ventas
- Rol del vendedor
- La motivación del Vendedor
- Modelos de motivación y diseños de programas de motivación
 - Los factores de la motivación
- Los sistemas de retribución de ventas

SESIÓN 2: PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE VENTAS

- Objetivos de ventas: Características y determinación
- La previsión de ventas
- Las cuotas de ventas
- Fuerza de ventas, territorio y rutas de ventas
- Prospectación
- Distribución del tiempo del vendedor
- Los puntos esenciales para la planificación de ventas
- Definir los objetivos: dividir los objetivos en tareas manejables
- Fijar las prioridades
- Administrar las tareas a lo largo del tiempo

DURACIÓN: 12 horas. 3 sesiones de 4 horas c/u aprox.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar sus habilidades en ventas.
- Conocer los pasos de la venta a través de sistemas completos y prácticos, pudiendo elaborar una presentación estratégica de ventas.
- Conocer, distinguir e implementar poderosas técnicas para el manejo de objeciones y cierre de ventas.

SESIÓN 1: EJES DEL VENDEDOR EFECTIVO

- Los Hábitos; las creencias; la creatividad
- Identificar y aplicar los ejes en su día a día

SESIÓN 2: LOS 6 PASOS DEL PROCESO DE VENTAS

- Introducción al conocimiento de las fases de la venta
 - Tipos de necesidad: Necesidades y deseos
 - Características, ventajas y beneficios
 - Influencias compradora
- *Los 6 pasos de la venta*
 1. Prospección
 2. Primera impresión
 3. Calificación
 4. Demostración
 5. Influencia
 6. Cierre

SESIÓN 3: OBJECIONES Y CIERRES

- Identificar las resistencias del comprador
- Excusas y objeciones
- Actitud del vendedor frente a las objeciones
- Clasificación de las objeciones
- Técnicas para el tratamiento de las objeciones
- Cierres magistrales
- Las actitudes ante el cierre
- Técnicas del cierre
- Miradas personales para un plan de mejora

EVALUACIONES DE COMPORTAMIENTO: Se evalúa al participante, bajo herramienta on-line (*TTI Success Insights US.*) que mide competencias y comportamiento del proceso de ventas antes de iniciar el programa para que identifique sus áreas de mejora y lleve a cabo un plan de acción individual.

ESTRATEGIA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE: Exposición, expertos invitados comparten sus experiencias, dinámicas, tratamiento de casos, ejercicios, actividades grupales, lecturas recomendadas.

RECURSOS DIDÁCTICOS: Manuales por módulo, apoyo visual con presentaciones Power Point, materiales de discusión y anexos, videos.

EQUIPO COORDINACIÓN Y DOCENCIA



Carol Troll R.

Comunicadora, Socia-Directora de la firma consultora y agencia de marketing Zurita & Asociados Chile - RD, responsable la comercialización y generación de contenido de la división de eventos de networking sectoriales Net-Eventos: *Monday Marketing* para la captación de auspicios. *Licenciada en Comunicación Social con el título de Periodista* (Universidad Viña del Mar de Chile). Se especializó en el área fonético-lingüística de la comunicación. Su experiencia profesional incluye el desarrollo de planes estratégicos comunicacionales para importantes corporaciones internacionales, agencias de publicidad, empresas del área informativa, alimentos y bebidas, servicios y salud, tanto en Chile como en el extranjero, incluido la venta directa de seguros de vida y servicios profesionales, además del desarrollo de publicaciones escritas y audiovisuales que forman la red de soporte de proyectos institucionales y organizacionales. Su trayectoria profesional la ha llevado a desarrollarse en el extranjero como comunicadora de televisión en programas de análisis, entrevistas y comentarios de los rubros informativos, noticioso y tecnología, y como editora de importantes publicaciones escritas.



Fabián Berrios V.

Consultor en ventas & liderazgo, *Master Practitioner en Programación Neurolingüística* Inst. de Á. Infante P. (Desarrollo de Recursos Humanos con PNL, Santiago de Chile). Diplomado de Ventas con PNL y de Desarrollo Organizacional con PNL - CIDEM, Centro Internacional de Capacitación Empresarial, Chile. Especialista en capacitación y asesoría para Ventas, Negociación, Liderazgo, Motivación, Comunicación Efectiva, Redacción Empresarial y Recursos Humanos, con más de 25 años de experiencia en el área de la ventas y la industria de las vacaciones de clubes internacionales, entrenando a más de 5.000 vendedores entre 1998 y 2003 y, asesorado a diversas empresas de la industria turístico-inmobiliaria entre otras en Chile, Guatemala, Honduras, Costa Rica, Puerto Rico, Colombia, República Dominicana y Perú. Actualmente se desempeña como capacitador para diversas empresas e instituciones en Santiago de Chile. Forma parte del staff de Zurita & Asociados para la realización de programas de entrenamiento en ventas y conferencias internacionales.



Guillermo Zurita G.

Consultor en marketing & ventas; Socio-Director de la firma consultora y agencia de marketing: Zurita & Asociados Chile - RD. *Relacionador Público y Publicista* (IPEVE y Universidad Diego Portales, Santiago de Chile). Con especialidad en “*Comunicación Organizacional*” y “*Análisis Comunicacional de Mensajes*” (Universidad Diego Portales, Facultad de Ciencias de la Comunicación e Información). Estas especialidades lo han llevado a prepararse en las técnicas de PNL (programación neurolingüística); Coaching para equipos de trabajo y Filosofía para complementar su enfoque integral en las personas. Aplicando estos modelos en los campos de la motivación y la autoayuda. Su experiencia profesional lo ha llevado a recorrer varios países de Sudamérica, El Caribe y Estados Unidos para empresas comercializadoras de clubes vacacionales internacionales, desarrollando trabajos especializados en las áreas de Relaciones Públicas, Marketing Directo, Servicio al Cliente, Ventas, Promoción y Entrenamientos especializados para empresas. Ha sido docente de Universidades en Chile, Argentina, Bolivia, y República Dominicana. Posee certificaciones de TTI Success Insights US. para análisis de evaluación de comportamiento, las cuales ha desarrollado para las áreas de ventas, servicio al cliente y coaching.