

# **BOOTCAMP VENTAS ESTRATEGICAS 2020**

## **Objetivo:**

Brindar las herramientas necesarias para desarrollar e incrementar las competencias y así enfrentar efectivamente entornos de negocios altamente competitivos, dinámicos y cambiantes.

**Perfil de Asistentes:** Ejecutivos de venta/ Representantes comerciales, Gerente Comercial, Emprendedores, Microempresarios.

**Duración:** 24 Horas

**Modalidad:** Virtual

**ALVARO RODRIGUEZ**

## **BASES PARA LOGRAR UN PROCESO COMERCIAL EXITOSO**

### 1.- MENTALIDAD DEL VENDEDOR PROFESIONAL

- A) Mitos y realidades de la venta
- B) Retos Comerciales 2019
- C) ¿Cómo ser un vendedor profesional?
- D) Factor "E" del vendedor exitoso
- E) Integración, Formación y Desarrollo del Vendedor

### 2.- PLANIFICACIÓN COMERCIAL

- A) Desarrollo de la planificación comercial
- B) Análisis FODA
- C) Modelo Grow con enfoque comercial
- D) Objetivos y metas
- E) La importancia y buen uso de CRM
- F) Establecimiento de Indicadores/ KPI'S Comerciales
- G) Alineación de objetivos con actividad comercial

## **CONECTA CON TU CLIENTE IDEAL**

### 1.- CONOCIMIENTO DE PRODUCTO O SERVICIO

- A) Desarrollo stock oferta de valor
- B) Desarrollo de diferenciadores y valor agregado de mi producto o servicio
- C) Como convertir lo que vendo en experiencias únicas

### 2.- PERFILAMIENTO

- A) Análisis y desarrollo de cliente ideal (presencial y digital)

- B) Segmentación demográfica y psicográfica
- C) Preguntas clave para perfilamiento exitoso
- D) Ventajas y desventajas de analizar a la competencia.

### 3.- PROSPECCIÓN

- A) Desarrollo de nuevos canales de prospección (orgánicas y pagadas)
- B) Marketing multidireccional
- C) Planeación y organización de presupuestos

## JUAN COTERA

### TIPOS DE RELACIONES DEL VENDEDOR

### PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA A LA MEJORA DEL PROCESO DE VENTAS

#### 1.-PRIMER PASO DEL VENDEDOR:

- Conocer mi producto.
- Conocer sus beneficios.
- Conocer sus alcances.
- Conocer su mercado.

#### 2.- LAS ESTRATEGIAS DE PNL APLICADAS AL PROCESO DE VENTAS

- A. El desarrollo de la autoconfianza
- B.- La transformación de actitudes
- C. La comunicación no verbal
- D. La motivación aplicada al proceso de ventas
- E. Como el PNL se aplica en las ventas
- F. Interrelación adecuada en la relación cliente – vendedor
- G. Estrategias para convencer TIPOS DE VENTAS
- H. Inventario de cierres

### COMUNICACIÓN EL PILAR MAS IMPORTANTE DE LAS VENTAS

#### 1.- HABILIDADES DE COMUNICACIÓN PARA LAS VENTAS

- A. El Proceso de la Comunicación
- B. Fomentar la comunicación abierta
- C. Escuchar para entender

#### 2.- TIPOS DE COMPRADORES

#### 3.- POR QUE LOS CLIENTES NO COMPRAN.

**EDGAR MEDINA**

**OBJECIONES-CIERRES.1**

**1. RESPONDER OBJECIONES**

- a. Objeciones comunes
- b. Reinterpretando la objeción
- c. Reglas para responder objeciones

**2. CERRAR LA NEGOCIACIÓN, TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS**

- a. La doble opción
- b. Dalo por hecho

**CIERRES.2-SEGUIMIENTO**

**1. TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS**

- a. Balance final
- b. La llave maestra
- c. El silencio

**2. SEGUIMIENTO COMO ESTRATEGIA DE SERVICIO Y GENERACIÓN DE NUEVAS VENTAS**

- a. Estrategias de seguimiento
- b. Herramienta para la planificación del seguimiento