



Técnicas de venta directa

Objetivo: Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas.

Justificación: Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento.

Metodología: Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender.

16 horas presenciales en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Grupo presencial de 6 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma. 8 talleres personalizados.

Resumimos 300 libros de ventas con 12 conferencistas universitarios que son empresarios.

Utilizamos la Andragogía para compartir experiencias y buenas prácticas para mejorar nuestra conducta.

Mediante la Mayéutica, los vendedores argumentan con lógica por qué debemos comprarles.

Hemos dictado este curso por 17 años y hemos visto como las empresas han logrado incrementos en ventas superiores al 20%.

Dirigido a: Vendedores junior y senior que atienden personas y a empresas. Realizan ventas transaccionales y relacionales. Vendedores de productos, servicios y proyectos en persona.

Contenido:

Sesión 1: Capte la atención.

Juicios al decidir comprar:

Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados.

▶ *"Estructura científica de la venta"* de José María Llamas.

▶ *"La psicología de la venta y la publicidad"* de Edward Strongcon.

▶ *"Project Management Body of Knowledge"* de Project Management Institute.

Técnicas para captar la atención:

Adquiera herramientas de cordialidad y elimine hábitos antipáticos.

▶ *"Como ganar amigos e influir sobre los demás"* de Dale Carnegie.

▶ *"Como hablar en público"* de Dale Carnegie.

Características del vendedor ideal:

Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades.

▶ *"Winning"* de Jack Welch.

▶ *"Bushido: El código Samurai"* de Alexander Bennett.

Técnicas para lograr empatía:

Logre ver con los ojos de su cliente al proyectar su vocación.

▶ *"The Ikigai Journey"* de Francesc Miralles.

▶ *"7 hábitos de las personas altamente efectivas"* de S. Covey.

▶ *"ITIL"* de AXELOS.

▶ *"Kaizen"* de Sarah Harvey.

Sesión 2: Despierte el interés.

Pasos para despertar el interés:

Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes.

- ▶ "*Diferenciarse o morir*" de Jack Trout.
- ▶ "*Las 22 leyes inmutables del marketing*" de Jack Trout y Al Ries.
- ▶ "*Positioning*" de Jack Trout y Al Ries.
- ▶ "*Buyology*" de Martin Lindstrom.

Pasos al diagnosticar problemas:

El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema.

Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA.

- ▶ "*DMAIC Las claves de 6 sigma*" de Peter Pande.

Causas del fracaso del vendedor:

Por qué hay gente que solo fracasa.

- ▶ "*Piense y vuélvase rico*" de Napoleon Hill.
- ▶ "*El líder samurai*" de Bill Diffenderffer.

El mayor secreto empresarial:

Un secreto a la vista de todos.

- ▶ "*Winning*" de Jack Welch.
- ▶ "*Know-how*" de Ram Charan.
- ▶ "*Líder 360º*" de John Maxwell.

Sesión 3: Fomente el deseo.

Palabras prohibidas al vender:

El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien.

- ▶ "*Tus zonas erróneas*" de Wayne Dyer.
- ▶ "*The Associated Press Stylebook: 2024-2026*".

Técnicas para persuadir:

Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas.

- ▶ "*Ethos, Pathos, Logos y Mythos*" de Franck Colotte.
- ▶ "*Los seis sombreros del vendedor exitoso*" de Dave Kahle.
- ▶ "*La mente de los clientes*" de David Snyder.

Señales de Cierre:

Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona.

- ▶ "*21 secretos de la venta*" de Brian Tracy.
- ▶ "*Secretos para cerrar la venta*" de Zig Ziglar.

Errores del vendedor:

Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes del primer año vendiendo.

- ▶ "*Ventas*" de Tom Hopkins.

Sesión 4: Acción de comprar.

Técnicas para detectar mentiras:

Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente.

- ▶ "*Cómo detectar mentiras*" de Paul Ekman.

Código Internacional de Marketing:

Directrices sobre marketing y publicidad, a nivel mundial logrando autoregulación.

- ▶ Cámara de Comercio Internacional.

Técnicas de negociación:

Según el mejor negociador del mundo: "Me importa, pero no demasiado".

- ▶ "*Negocie y Gane*" de Herb Cohen.
- ▶ "*A la carga*" de Ken Blanchard.
- ▶ "*SCAMPER*" de Alex Faickney Osborn.

Estrategias de cierre:

Maneje las 7 objeciones más comunes y diseñe cierres efectivos.

- ▶ "*Mil formas de aumentar las ventas*" de Charles Ruth.
- ▶ "*Sales Bible*" de Jeffrey Gitomer.
- ▶ "*El arte de cerrar la venta*" de Brian Tracy.
- ▶ "*Critical Thinking*" de The MIT Press Essential Knowledge series.

Empresas capacitadas:

AEROVIAJES PACIFICO.

ALLUS COLOMBIA.

ASESOFTWARE.

BALOR SAS.

BLUE CONTACT CENTER.

BOSH.

CASA EDITORIAL EL TIEMPO.

CASA VINICOLA.

CENTRO NACIONAL DE SUPERCOMPUTO.

CODENSA.

COLVENFAR.

DAFITI.

DICOL.

DIMETAL.

EKIP DE COLOMBIA.

ESDINART.

ETANOLES DEL MAGDALENA.

FESTO.

FIAT.

FORD.

FREY WILLE.

FRULAND.

GAIRA CAFÉ.

GAS NATURAL FENOSA.

GESYCOMP.

GIGAS HOSTING.

GO BIKES.

HOLOGRAPHIC.

HP.

IBC MEMORIAL INTERNATIONAL.

IMPOFER.

INCOLÁCTEOS.

MATUNA INVERSIONES.

METLIFE.

ORACLE.

PANAMERICANA.

PERFECT HARMONY.

PREVEMED.

PROFESIONALES EN SALUD OCUPACIONAL.

PROYECFORMAS.

PRYBE.

SCHUNK.

SDE INFORMACION IT.

SERFINDATA.

SMART TAXI.

SYSCAFE.

TEKHNE.

THE ANSWER.

THOMAS GREG EXPRESS.

TOWERTECH AMERICAS.

TyS.

WORLD SERVICE GROUP.

Diplomas con certificación entregada por

TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ LTDA, NIT

900235303, Decreto 2888 de Julio 31 de 2007 del

Ministerio de Educación de Colombia.

Conferencistas

Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico especialista en publicidad digital.

Experiencia:

TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ: Gerente.

ESCUELA DE INGENIEROS: Profesor de marketing digital.

CALATEL: Gerente del Caribe.

ERICTEL: Gerente General.

ERICSSON: Líder de Proyectos.

Ángela Silva

Ingeniera de sistemas especialista en ventas.

Experiencia:

CALA ANALYTICS: Gerente comercial.

PROCALIDAD: Marketing Director.

GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS: Account manager.

AFA TECNOLOGIA: Gerente comercial.

Agustín Blanco

Ingeniero electrónico especialista en contratación estatal.

Experiencia:

SOFTWAREONE: Senior Sales Account Manager.

EZENTIS: Gerente de desarrollo de negocios.

TELEFÓNICA: Gerente regional.

CARVAJAL: Gerente comercial.

SIEMENS: Subgerente nacional de ventas.

Monica Cuervo

Publicista y mercadóloga especialista en publicidad digital.

Experiencia:

DANI ARTE REAL: Publicista.

FUNDACIÓN MERAKI: Publicista.

CROWS BRAND: Publicista.

KAFFURY DESIGN: Redactora.

NEURONA: Creative Designer.

Gregorio Ogliastri

Contador especialista en derecho tributario. MBA.

Experiencia:

COOPIDROGAS: Auditor.

KPMG: Auditor senior.

GRUPO ANDINO: Auditor.

VISA: Auxiliar de operaciones.

SCOTIABANK: Auxiliar.

Carolina Useche

Comunicadora Social y periodista

Experiencia:

CARACOL RADIO: Locutora.

TODELAR: Locutora.

TROPICANA: Locutora.

LA CARIÑOSA BOGOTÁ: Locutora.

RADIO UNO BOGOTÁ: Locutora.

Testimonios de alumnos

"El mejor curso de ventas que he tomado en 25 años."

Alirio Reyes

Gerente Comercial

"Primer curso donde no son condescendientes y dicen la verdad."

Aries Aramis

Gerente

"Puedo expresarme con convicción, seguridad y sencillez generando confianza."

Diana Perez

Account Manager

"Ahora puedo usar experiencias y testimonios para comunicar seguridad hablando desde el corazón."

Mónica Ramírez

Gerente General

"Aprendí a argumentar con lógica."

Carla Sanchez

Impulsadora

"Malas palabras matan la venta."

Saul Mercado

Gerente de tienda

"Mis ventas subieron un 25% en 3 meses luego del curso."

Paola Hernández

Directora de Talento Humano

"Si no me mantengo en contacto, mi competencia si lo hace."

Diana Quintero

Coordinadora de Call Center

Valor:

\$1,600,000

Contacto

310 4446553

info@tecnologicodebogota.com

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá D.C., Colombia