

## Curso: Técnicas de venta por teléfono

Cotización No. 2023-1751

### Objetivo

Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas por teléfono.

### 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. Acceso al curso online.

Resumimos 300 libros de ventas con 12 conferencistas empresariales y universitarios. 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 más de una década 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 por teléfono.

## 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 y *Project Management Institute (PMI)*.

**Técnicas para captar la atención:** Herramientas de cordialidad y negociación. Elimine hábitos antipáticos.

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

**Características del vendedor ideal:** Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades.

► "*Winning*" de Jack Welch y *Código de Bushido*.

**Técnicas para lograr empatía:** Logre ver con los ojos de su cliente al proyectar su vocación.

► "*The Ikigai Journey*" de Francesc Miralles; "*Los siete hábitos de las personas altamente efectivas*" de Stephen Covey, *Information Technology Infrastructure Library (ITIL)* y *Kaizen*.

### Sesión 2: Despierte en interés

**Pasos para despertar el interés:** Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes.

► "*Diferenciarse o morir*" de Jack Trout.

**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 mayor secreto empresarial:** Sin conocerlo el vendedor está desnudo. Un secreto a la vista de todos.

► Jack Welch en "*Winning*", Ram Charan en "*Know-how*" y John Maxwell en "*Líder 360°*".

## Sesión 3: Fomento el deseo

**Palabras prohibidas al vender:** El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien.

▶ Wayne Dyer en "*Tus zonas erróneas*" y Jeffrey Gitomer en "*Sales Bible*".

**Técnicas para persuadir:** Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas.

▶ *Storytelling. Mythos, Ethos, Pathos y Logos*; Dave Kahle en "*Los seis sombreros del vendedor exitoso*".

**Señales de Cierre:** Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona.

▶ Jeffrey Gitomer en "*Sales Bible*"; Brian Tracy en "*21 secretos de la venta*" y en "*El arte de cerrar la venta*".

**Errores del vendedor:** Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo.

▶ Tom Hopkins en "*Ventas*".

## Sesión 4: Acción de comprar

**Técnicas para detectar mentiras:** Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente.

▶ Paul Ekman en su libro "**Cómo detectar mentiras**".

**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".

▶ Herb Cohen en "*Negocie y Gane*".

**Estrategias de cierre:** Maneje las 7 objeciones más comunes y diseñe cierres efectivos.

▶ Jeffrey Gitomer en "*Sales Bible*"; Brian Tracy en "*21 secretos de la venta*" y en "*El arte de cerrar la venta*"; Jack Trout en "*El poder de lo simple*".

## Testimonios de nuestros alumnos:

*"Entendí como controlar sin presionar, apelando a la motivación y no a la coerción"*. **Natalia Caballero**.

*"Primer curso donde no son condescendientes y dicen la verdad"*. **Aries Aramis**. Gerente.

*"Nos sacó de la cajita y nos hizo pensar en el significado de cada beneficio"*. **Socorro Andrade**. Directora Operativa.

*"Descubrí los elementos que mueven a las personas a tomar una decisión a mi favor"*. **Cindy Pacheco**. Vendedora.

*"Me ayudó en explotar el potencial de mis clientes actuales, mediante el mercadeo relacional"*. **Adriana Toro**. Key Account Manager.

*"La precisión y exactitud en los argumentos vende"*. **Jesús Chavez**. Director de Ingeniería.

## Conferencista principal

**Harry Walt Rosales**.

Ingeniero electrónico. Especialista en publicidad digital.

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

GRUPO TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ: Gerente.

ESCUELA DE INGENIEROS: Profesor de marketing digital.

CALATEL S. A.: Gerente del Caribe.

ERICTEL S. A.: Gerente General.

INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA: Gerente de negocios.

DAXA (IKUSI): Key Account Manager.

ERICSSON: Líder de Proyectos.

## Conferencistas invitados

### **Marcela Posada.**

Economista.

25 años de experiencia en el sector financiero e industrial.

Ha trabajado en:

MARCELA POSADA CONSULTORES: Gerente.

DIMETAL: Gerente Comercial.

AFP SANTANDER: Gestor de portafolios.

LEASING BOLIVAR: Directora Comercial.

DECEVAL: Ejecutiva de Cuenta.

### **Agustín Blanco.**

Ingeniero electrónico. Especialista en contratación estatal.

30 años de experiencia en liderazgo de equipos de alto desempeño.

Ha trabajado en:

XERTICA: Sales Executive

EZENTIS: Gerente de desarrollo de negocios.

P&I: Gerente comercial y administrativo.

TELEFÓNICA: Gerente regional.

CARVAJAL: Gerente comercial.

SIEMENS: Subgerente nacional de ventas.

### **Ángela Silva.**

Coach comercial. Especialista en ventas.

30 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Ha trabajado en:

BISION CONSULTING: Gerente comercial.

PROCALIDAD: Marketing Director.

VISIÓN ANALÍTICA: Business Development.

PROCIBERNETICA: Consultor de Analíticos.

GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS: Account manager.

POINTMIND: Gerente Comercial.

## 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  
PRYBE  
QSM CHEMICALS  
QUALITY VISION TECHNOLOGIES  
SATIZABAL PRODUCCIONES

SCHUNK  
SDE INFORMACION IT  
SERFINDATA  
SMART TAXI  
SYSCAFE  
TEKHNE  
THE ANSWER  
THOMAS GREG EXPRESS  
TN COLOMBIA  
TOWERTECH AMERICAS  
TyS  
WORLD SERVICE GROUP

Valor

**\$ 2,000,000 incluido IVA por grupo.**

Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 3192148748

[info@tecnologicodebogota.com](mailto:info@tecnologicodebogota.com)

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

[www.cursosdeventas.com.co](http://www.cursosdeventas.com.co)