

Curso: Técnicas de venta por teléfono

Cotización No. 2021-1751

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: Fomente 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

\$ 1,600,000 incluido IVA por grupo.

Contacto

PBX: 883 9969

CEL: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá, Colombia

www.cursosdeventas.com.co