

K N O W L E D G E P E R S P E C T I V E

RECOMENDADO POR EL 100% DE LOS ASISTENTES

La única manera de transformar el futuro, es **actuando en el presente.**

Taller Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B



cenit



La venta personal es un tipo de comunicación comercial muy utilizada en el ámbito **business-to-business** y su principal característica es el **poder de adaptación a las necesidades del cliente** con el objetivo de dirigirse de manera diferenciada a cada comprador potencial dependiendo de las necesidades de éste y/o de su sector.



Objetivos **generales**

- Construir relaciones a largo plazo con sus clientes.
- Descubrir el mundo no manifestado del cliente.
- Presentar propuestas personalizadas que cumplan con las expectativas del cliente.
 - Dirigir el camino hacia un acuerdo mutuo y a un cierre sin reservas.
 - Definir el largo plazo con el cliente: Una relación para toda la vida.



A quién **está dirigido**

Ejecutivos y profesionales que necesitan conocer técnicas profesionales de venta y los elementos que integran una entrevista en terreno.

Contenidos

Componentes de una propuesta de ventas personalizada

- Definición de objetivos.
 - La lógica invertida del proceso de ventas.
 - El mapa de la primera impresión.
 - 7 formas eficaces de ganar la confianza del cliente.
-

Deseos y motivadores del comprador

- Descifrando el estilo del comprador.
 - Adaptándose al estilo del comprador.
 - Clasificación de las motivaciones de compra.
 - Reflejando la necesidad emocional del comprador.
-

Técnicas para estructurar la entrevista con el cliente

- Estructuración de las preguntas.
 - Las 5 áreas de exploración.
 - Los beneficios de profundizar.
 - La pérdida de la información.
 - Técnicas de escucha activa.
 - Adaptar la solución a las necesidades identificadas.
-

Las fases de cierre y seguimiento en las ventas

- La construcción de objeciones en la mente del comprador.
- Metodología para el manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre.
- Los componentes de un cierre exitoso.



METODOLOGÍA

El diseño instruccional considera promover un proceso de aprendizaje continuo y significativo por parte de los asistentes, a través del uso de metodologías participativas que incluyen ejercicios de reflexión, simulaciones, dinámicas grupales y/o videos.

Calendario Talleres Abiertos

2017

Enero	11 - 12	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	18 - 19	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Marzo	8 - 9	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	15 - 16	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	22 - 23	Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva El Método Harvard
Abril	5 - 6	Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos
	25 - 26	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Mayo	10 - 11	Planificación, Organización y Gestión del Tiempo
	17 - 18	Taller Presentaciones Efectivas
	30 - 31	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Junio	7 - 8	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	21 - 22	Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B
Julio	5 - 6	Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables
	12 - 13	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	19 - 20	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
Agosto	2 - 3	Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva
	23 - 24	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	29 - 30	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
Septiembre	5 - 6	Liderazgo, Motivación y Dirección de Equipos
	12 - 13	Planificación, Organización y Gestión del Tiempo
	27 - 28	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
Octubre	5 - 6	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	17 - 18	Taller Presentaciones Efectivas
	19 - 20	Venta en Terreno de Alto Rendimiento B2B
Noviembre	8 - 9	Taller EVITA de Investigación de Incidentes Modelo Frank Bird
	15 - 16	Taller ICAM de Investigación de Incidentes Modelo James Reason
	22 - 23	Herramientas y Técnicas de Negociación Efectiva El Método Harvard
Diciembre	28 - 29	Servicio al Cliente: Construyendo Experiencias Memorables
	13 - 14	Herramientas y Técnicas de Comunicación Efectiva

LA DIFERENCIA CENIT



KNOWLEDGE PERSPECTIVE

MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA
en consultoría, auditoría y entrenamiento en gestión de riesgos y formación de habilidades y competencias.

EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO
de profesionales en temas técnicos y adaptativos.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS
que nos permiten unir y potenciar ventajas competitivas.

MÁS DE 10.000 TRABAJADORES ENTRENADOS
en Argentina, Chile, Colombia, Guatemala, Perú y República Dominicana.

cenit