



CURSO DE VENTAS
COMO SER
**UN VENDEDOR
EXITOSO**

Los secretos básicos
para tener éxito
en las ventas



Pasión por
el Éxito

15 AÑOS
INSPIRANDO
Y MOTIVANDO

Lo que no enseñan en el MBA.

Pasión por el Éxito presenta un extraordinario Curso : **Cómo ser un vendedor Exitoso** donde los participantes aprenderán las herramientas más poderosas que han revolucionado el management de la gerencia de ventas.

El curso **Cómo ser un vendedor Exitoso** consiste en 16 horas de la mano de un experto en la materia donde los asistentes recibirán los nuevos paradigmas, consejos y el aprendizaje necesario para desarrollar sus habilidades gerenciales para alcanzar éxitos comerciales sin precedentes. Aprenderán también a implementar las dinámicas necesarias para motivar a su equipo y fuerza de ventas.

El curso **Cómo ser un vendedor Exitoso** se imparte a través del modelo de aprendizaje acelerado, un conjunto de técnicas de vanguardia que reducen sustancialmente el tiempo de aprendizaje. Este modelo ha revolucionado los sistemas de enseñanza alrededor del mundo con un éxito sin precedente.

Los participantes incrementarán sus ventas y sus habilidades gerenciales alcanzando el **éxito acelerando su desempeño de manera sorprendente. Acércate a Pasión por el Éxito y contrata este curso para ser un vendedor exitoso.**

Beneficios

El curso **Cómo ser un vendedor Exitoso** mostrará a los participantes las estrategias para multiplicar sus resultados, entre muchos otros beneficios obtendrán:

- Incorporar inmediatamente al vendedor a la pista de las ventas de alto rendimiento.
- Desarrollar en el vendedor una aguda visión estratégica y seguridad en la toma de decisiones.
- Implementar una fuerte orientación a trabajar por metas y enfocarse a la optimización de recursos y oportunidades.
- Convertirse en el corto plazo en un factor determinante de productividad y rentabilidad al adquirir la capacidad de lograr resultados a través de los demás.

Ideal para

- Gerentes de ventas.
- Gerentes generales.
- Gerentes de mercadotecnia.
- Supervisores o jefes de ventas en desarrollo.
- Empresarios.
- Propietarios de negocios.

Participantes

Capacidad hasta para 100 participantes.

Duración

16 Horas en horarios de 9:00 am a 18:00 pm

Objetivo

El curso : Cómo ser un vendedor Exitoso proporciona a los participantes las estrategias y técnicas de venta, comunicación y negociación que requieren para conocer a fondo sus clientes. Genera un incremento en las ventas y en la cantidad de clientes leales en su cartera.

La metodología

El curso : Cómo ser un vendedor Exitoso es 100% práctico, con dinámicas altamente emotivas. Se desarrolla con técnicas de aprendizaje acelerado, solución de problemas, método de casos y actuación protagónica (role playing).

Profundidad de análisis

La profundidad de análisis del curso: Cómo ser un vendedor Exitoso se gradúa según las necesidades específicas del grupo.

Nivel de diálogo

El diálogo seleccionado de curso : : Cómo ser un vendedor Exitoso es a nivel licenciatura o el grado promedio de conocimientos del grupo de trabajo.

Temario

1. Las principales funciones del vendedor.

- Modelo integral del vendedor exitoso.
- Administración del tiempo.

2. El gerente de ventas como un coach.

- Mitos y realidades del coaching.
- Consejos para realizar un coaching efectivo.
- Secretos de grandes coaches.

3. La filosofía de la gerencia de ventas: el gran secreto.

- La ley de la atracción: el secreto para obtener el éxito.
- Misión, visión y valores: solidaridad con la organización.
- Dinámica emotiva para implantar la filosofía de la gerencia de ventas.

4. El coach en las ventas, comunicación y negociación.

- El proceso de la venta: pasos para conseguir el cierre.
- ¿Por qué compran los clientes?
- Identificar tipos de clientes para tipos de vendedores.

5. “Incrementa”: programa de excelencia comercial y motivacional.

- Diagnóstico de áreas de oportunidad y diseño del programa acorde a las necesidades de la dirección comercial.
- Instalación de un código de honor.
- Instalación y revisión de metas inteligentes.
- Revisión de por qué sí y por qué no se logran los objetivos.

- Entrenamiento en ventas, comunicación y negociación.

- Transformación Profunda (aplicación de programación neurolingüística y motivación).

6. Reclutamiento y selección de nuevos colaboradores.

- Cómo atraer, desarrollar y retener talentos.
- El gran mito: el que es buen vendedor vende cualquier producto o servicio.
- Proceso detallado del reclutamiento: entrevistas efectivas.
- ¿Dónde conseguir talentos? Directorio de los mejores Head Hunters de México y bolsas de trabajo electrónico.

7. Capacitación, entrenamiento y seguimiento.

- Entrenamiento inicial “Formando campeones”.
- Tipos de capacitación y entrenamiento: las mejores clínicas de ventas.
- Microgame: el secreto de Bill Gates en Microsoft.
- Seguimiento dentro y fuera del campo: coaching.
- Juntas efectivas: dinámicas para hacerlas más atractivas.

8. Motivación continúa.

- ¿Qué motiva al vendedor? Cómo crear el movimiento.
- Concursos e incentivos: qué hacer para que realmente se eleven las ventas.

9. El ABC para obtener un equipo unificado.

- Sentimiento de logro.
- Sentimiento de pertenencia.
- Sentimiento de contribución.

10. Dinámica motivacional de alto impacto “Rompiendo Paradigmas”.

Para finalizar el curso para vendedores exitosos los participantes se sorprenderán a sí mismos al saber de lo que son capaces cuando se motivan y llevan al límite su potencial. Canalizando su energía con ayuda de una técnica oriental y programación neurolingüística romperán una tabla de madera de 2 cm de espesor. El resultado: conseguirán instalar en su mente cambios profundos y duraderos que les llevarán a ser mejores seres humanos.

Temas selectos de estrategias de ventas:

Temas selectos de estrategias de ventas:

- Las Máximas de Herzberg.
- Las llaves de valor (KCV) y las ventajas competitivas (CV).
- Claves de la negociación comercial efectiva.

Las mejores tácticas de venta:

- Simulación de negociación: Conflictec.

Importante para empresas

El Curso Cómo ser un vendedor Exitoso puede realizarse en un formato cerrado para empresas en 8, 12, 16, 24, 32 o 48 horas para grupos de 20 participantes en adelante. Pregunta a un asesor para conocer más.

Incluye

- **Manual de trabajo “Vendedores Exitosos”** con el resumen de 5 libros de ventas.
- **Diploma de participación con valor curricular** con registro ante la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS)

No incluye

Aunque no se incluye la producción ni el equipo de sonido, Pasión por el Éxito puede hacerse cargo si así lo deseas contratar, pregunta a un asesor para éste y otros servicios adicionales.



**Pasión por
el Éxito**



**Cursos
de Ventas**



f [pasionporexitooficial](#)
@ [pasionporexitoof](#)
▶ [pasionporexitomx](#)
☎ (55) 71073079

Oficinas CDMX
(55) 85951000
(55) 51605920

Oficinas Qro.
(442) 4556600
(442) 4556900

exito@pasionporexito.com.mx
pasionporexito.com.mx