

DIPLOMADO EN VENTAS

Oferta de valor:

Con un enfoque pertinente, aterrizado en la realidad de los mercados, con una metodología experiencial y apoyado por expertos, los asistentes al diplomado se apropiarán de los fundamentos de vanguardia en la gestión comercial que los llevarán a obtener mejores resultados.

Objetivos:

- Lograr que los gestores comerciales apropien procesos y técnicas en la búsqueda de más resultados.
- Llevar al asistente a comprender la importancia de desarrollar las competencias básicas que le permitirá potenciar el relacionamiento con sus mercados meta.
- Lograr que los procesos y técnicas de venta y negociación se enfoquen desde el mercadeo estratégico.
- Hacer que las métricas de gestión sean el referente de logro continuo.

Dirigido a:

Todos los gestores del área comercial de cualquier sector económico, agentes de ventas, asesores comerciales, asesores de servicio al cliente, agentes de venta telefónica, todo profesional que quiera adquirir o mejorar su conocimiento y habilidades en la venta y negociación.

Metodología:

Combinará la conferencia magistral con metodología de tipo experiencial, donde se relacionará lo conceptual con diferentes técnicas de juego de roles, juegos verbales y escritos que permitirán mayor retención de conceptos, técnicas y desarrollo real de habilidades.

Duración:

64 horas

Contenido:

Módulo I - Perfeccionando el perfil comercial

- Habilidades sociales y protocolo comercial
- Comunicación verbal
- Comunicación no verbal
 - Mirada, gestos de la cara, manos, postura, forma de vestir

Módulo II - Fundamentación en el proceso de la venta

- Etapas de la venta o comercialización
- Preparación de la actividad
 - Organización
 - Preparación de la entrevista
 - Toma de contacto con el cliente
- Determinación de necesidades
- Argumentación
- Tratamiento de objeciones
 - ¿Por qué se producen las objeciones?
 - Evasivas (falsa)
 - Pretextos/excusas (falsa)
 - Prejuicios (falsa)
 - Dudas (verdadera)
 - Objeción por malentendido (verdadera)
 - Objeciones por desventaja real
- El cierre
 - Estrategias para cerrar la venta
 - Técnicas de cierre
 - Tipos de cierre
- Reflexión o autoanálisis

Módulo III - Técnicas de negociación, como impulsor del cierre de ventas

- Técnicas y procesos de negociación
 - La preparación
 - La discusión
 - Las señales
 - Las propuestas
 - El intercambio
- El cierre y el acuerdo
 - Negociación del precio
 - Estrategias para las objeciones al precio
 - ¿Cómo presentar el precio?
 - ¿Cómo vender un producto de precio elevado?
 - Estratagemas de los compradores

Módulo IV - Como preparar un plan de ventas

- El plan de ventas
- Los elementos de mercadeo vitales para el plan de ventas
- Creando el pronóstico de ventas

- Definiendo un proceso y unas métricas a alcanzar

Conferencistas:

Dr. Francisco de Paula Sánchez Polanco

Economista. Especialista en Mercadeo. Especialista en didáctica y pedagogía de la educación superior y amplios estudios en comportamiento organizacional. Ha sido Directivo en compañías del sector financiero, asegurador y la industria de mercadeo masivo, Gerente nacional de mercadeo masivo de colmena seguros, Vicepresidente comercial de Grupo Empresarial Andino, Gerente Comercial de Hilacol S.A., Gerente nacional de Mercadeo Distraves S.A., Gerente nacional de ventas y posventa Nueva Eps, actualmente es Consultor Empresarial y miembro de varias Juntas directivas

Dr. Francisco de Paula Rodríguez Alban

Abogado. Especialista en Mercadeo. Con amplia experiencia en ventas. Se desempeñó como Vicepresidente de Mercadeo y Ventas de Salud Total, Gerente Nacional de Mercadeo y Ventas de Humana Vivir, Gerente Nacional de Ventas Aseguradora Solidaria, Vicepresidente Comercial de Invertir, Consultor empresarial en mejores prácticas en la administración y desarrollo de fuerzas de ventas.

Ing. Oscar Montoya Sierra

Ingeniero Electrónico con especialización en Mercadeo y Alta Gerencia. Amplia experiencia laboral como Gerente Nacional de Ventas de Weston Ltda. Gerente General de Supapel. Gerente Nacional de Mercadeo y Ventas Grupo Carvajal. Director de ventas y servicio al cliente EPM-Bogotá. Gerente de División Alcatel de Colombia.

Certificación: Se otorgará certificado al participante que cumpla con el 85% de asistencia al programa.

Inversión: \$1.580.000* pesos

* Incluye refrigerios y material de trabajo

Fecha de inicio: 8 de octubre de 2010

Horario: Viernes de 2:30 p.m. a 9:30 p.m. y Sábados de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. Cada quince días.

Lugar: Salón Alejandro Rankin 4to piso, Edificio Cámara de Comercio de San Andrés Avenida Francisco Newball.

Descuentos

- Para empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 20%
- Para grupos (3 ó más participantes por empresa) 15%
- Para empresas matriculadas a la Cámara de Comercio de San Andrés 10%
- Por pago 10 días calendario antes del inicio del programa 5%

Los descuentos no son acumulables entre sí.

Formas de pago

- Carta de compromiso de la empresa
- Sede Cámara de Comercio de San Andrés
- Cuenta corriente Bancolombia No. 53017164062
- Cuenta de ahorros Banco Caja Social No. 24018178481 a nombre de la Cámara de Comercio de San Andrés
- Tarjetas de crédito, débito o efectivo

Enviar recibo o consignación al fax 5123929 indicando el nombre del programa, nombre del inscrito o empresa y Nit. ó cédula.

Las cancelaciones de inscripciones y devoluciones de dinero se aceptarán hasta tres días antes del inicio del diplomado.

La Cámara de Comercio de San Andrés y la Cámara de Comercio de Bogotá se reservan el derecho de realizar cambios en los docentes y/o lugares programados por motivos de fuerza mayor, garantizando que se cumpla con las condiciones de la oferta.

PBX. 5124796 - 5123987
PBX BOGOTÁ (1) 3817000
LINEA NACIONAL 018000117010
www.camarasai.org