



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

WORKSHOP: GESTIÓN COMERCIAL

POTENCIANDO EL PROCESO DE VENTA

MODALIDAD **SEMIPRESENCIAL**

Las ventas son una función clave del negocio, que acarrea beneficio a la organización, no solo por que contribuye al logro de objetivos financieros, sino también por que permite construir relaciones con los clientes que dan crecimiento y sostenibilidad al negocio en el largo plazo.

Este taller proporciona técnicas que permiten la identificación y calificación de clientes potenciales, para un efectivo proceso de ventas, desplegando una propuesta de valor que tiene como enfoque las necesidades y deseos de los clientes, y como estas se satisfacen a través de la oferta de productos o servicios de la empresa. También contempla diferentes técnicas para gestionar las objeciones de los clientes, visualizándolas como palancas de cierre, en lugar de verlas como obstáculos para el cierre de negocios.

Objetivo:

Mejorar el desempeño de las personas que ejecutan la función comercial, principalmente a través de un proceso de ventas personal, dotando al participantes de técnicas y herramientas para que logre los objetivos del negocio, relacionados con el ingreso en ventas y la rentabilización de los clientes, construyendo de esta manera negocios por largo plazo.

Dirigido a:

Gerentes, supervisores que requieren mejorar la efectividad de sus ejecutivos de ventas y potenciar sus habilidades, empresarios MIPYMES que asumen el rol comercial en sus empresas.



Fechas presenciales:

Sábado 16 marzo , 6 y 20 de abril
Horario: 8:00 a.m a 12:00 m.d.



Fechas virtuales:

Miércoles 20 de marzo, 3, 10 y 17 de abril.
Horario: 6:30 a 8:30 p.m.



Reserva de cupo: \$54.80

2 cuotas de:\$246.60

Inversión del programa: 548.00 Antes ~~\$738.67~~

*Inversión total del programa incluye la reserva de inscripción y no aplica reembolso



Consulta por nuestros métodos de pago y beneficios especiales

- Pago al contado
- Descuento de inscripción temprana
- Descuento de inscripción por grupo
- Cuotas tasa cero

Requisitos para clases online:

- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)
- Plataformas de videoconferencia ZOOM/TEAMS

Metodología presencial

- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.



Contenido del programa

Módulo I:

- Elementos claves de desempeño en ventas.
- Dimensiones de la función de ventas.
- El proceso de ventas.
- La prospección de oportunidades
- Calificación de oportunidades.
- Mi plan de prospección: La sangre del negocio.

Módulo II:

- La venta enfocada en el comprador: Las prioridades de mis clientes.
- Lienzo de la propuesta de valor: De la venta de productos a la venta de beneficios.
- Presentación de la propuesta de valor.
- Historias de éxito: ¿Por qué me aman los clientes?

Módulo III:

- Las objeciones de los clientes: Una palanca de cierre.
- Identificación y tratamiento de las objeciones.
- Clínica para la gestión de objeciones.

Módulo IV:

- Lo más importante es cerrar.
- Técnicas de cierre.
- Clínica de cierre de oportunidades.

Módulo V:

- Plan de cuenta: Excelencia operativa de ventas a lo largo del proceso.
- Herramientas de seguimiento: Indicadores predictivos e históricos.
- El arte de pronosticar las ventas.
- Seguimiento y fidelización de los clientes.



JUAN FRANCIA

Consultor y facilitador empresarial

Administrador de empresas de la Universidad Francisco Gavidia, consultor empresarial de la Universidad de El Salvador. Certificado en el programa de Formando Catalizadores.

Con más de 20 años de experiencia en ventas, así como en la formación y gestión de fuerzas de ventas. Se ha desarrollado como gerente regional de multinacionales como SAP México y Centroamérica, IMR Inc. Denver Colorado, Xerox Centroamérica.

Experiencia en consultoría para el sector PYME en proyectos de organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo, USAID y FUNDES Internacional.

Consultor y facilitador de programas de fortalecimiento empresarial como: "Progresando juntos" de Industrias La Constancia y "Lidera" del Banco Azul. Además de ser facilitador de carreras de pregrado y programas de formación ejecutiva con Mónica Herrera: Executive Education.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+503 6009 - 7851

wgandrade@monicaherrera.edu.sv

monicaherrera.edu.sv/executiveeducation



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION