Ventas Estratégicas:
Resultados, Alto Desempeño y Satisfacción del Cliente



➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.

Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.

Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.

Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur. C.P. 76090

Tel. (442) 290-8435

Modalidad
En Vivo Online

Capacítate en tiempo real y desde cualquier lugar con nuestros Diplomados y Cursos En Vivo Online.

¡Es muy fácil tomar un curso con la modalidad En Vivo Online!

- Los cursos se ofrecen de forma presencial desde Monterrey. Son en vivo, por lo que tomas la sesión en tiempo real, pudiendo interactuar con el capacitador y tus compañeros.
- Para participar en los cursos En Vivo Online solamente necesitas una computadora con banda ancha para poder ingresar vía Internet desde el lugar que prefieras.
- Previo a la primera sesión, recibes una capacitación de 15 minutos por parte de un asesor de IDESAA, mismo que te guiará para que puedas conectarte sin problemas.





Características y ventajas de la modalidad En Vivo Online

El participante trabaja en la sesión como si estuviera presente:

- Observa y escucha la presentación, e interactúa con los instructores en tiempo real.
- Observa y escucha las aportaciones y preguntas de los compañeros que asisten en forma presencial.
- Conoce a nuevos colegas y establece *networking*.
- Hace preguntas y aclara dudas en el momento en que decida participar.
- Observa en su computadora el mismo material que sus compañeros ven en la sala de capacitación.
- Tiene la opción de participar y hacer preguntas de viva voz o, si lo prefiere, vía *chat* a través de un moderador.
- Recibe el material preparado por los facilitadores vía electrónica, antes de la sesión.

¿A quiénes se dirigen nuestros programas En Vivo Online?

- A interesados en el contenido, enfoque y horario de los diplomados y cursos de IDESAA que no puedan acudir en forma presencial a las sesiones.
- A empresas que desean capacitar a ejecutivos que viajan mucho o se encuentran dispersos en la República.







Objetivo

- Desarrollar Gerentes y Ejecutivos de Venta líderes, motivados, y que cierren más y mejores ventas.
- Los participantes aplicarán técnicas y desarrollarán habilidades para:

  - Construir y vigorizar la relación con los clientes.
  - Comunicar mejor los beneficios del producto y realizar presentaciones efectivas a los clientes.
  - Negociar mejor y más rápido.
  - Rebatir objeciones y resolver problemas a los clientes.

Perfil del ejecutivo de ventas exitoso

- Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
- Atributos y personalidad del vendedor proactivo.
- Inteligencia Emocional del Vendedor.
- Aceptación y seguridad de uno mismo. Desarrollo de la confianza.
- Motivadores en la venta y perseverancia.
- Capacidades de interacción: empatía y socialización.

Comunicación efectiva en ventas

- Escucha activa: capacidad clave de la comunicación en ventas.
- Detección de los indicios verbales y no verbales en ventas.
- Desarrollo de habilidades para mejorar la calidad en la comunicación.
- Proyección de seguridad al cliente.

Planeación y organización del tiempo del vendedor

- Conductas personales del ejecutivo de ventas y su impacto en el tiempo.
- Priorización de actividades para un empleo eficaz del tiempo.
- Desperdiciadores del tiempo y acciones irrelevantes.
- Planeación de las visitas.

Planeación de las ventas, prospección y contacto con los clientes potenciales

- Planeación de las ventas y fijación de metas.
- Proceso de prospección.
- Elaboración de un plan de prospección.
- Contacto con nuevos clientes: personal, correo electrónico, llamadas, social media.
- Evaluación de los prospectos.

Presentaciones, Negociación y Cierre de Ventas

- Desarrollo de las habilidades efectivas para las presentaciones de venta, para la negociación y el cierre.
- Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
- Uso de técnicas para la negociación y el vencimiento de objeciones.
- Cómo reaccionar cuando el cliente dice que “no”.
- Directrices y métodos para el cierre de ventas.

La post-venta como parte del proceso de ventas

- Retención de clientes.
- Plan de seguimiento y sugerencias para mejorar su eficiencia.
- Administración de la cartera de clientes.
- Evaluación de la satisfacción del cliente.

Información General

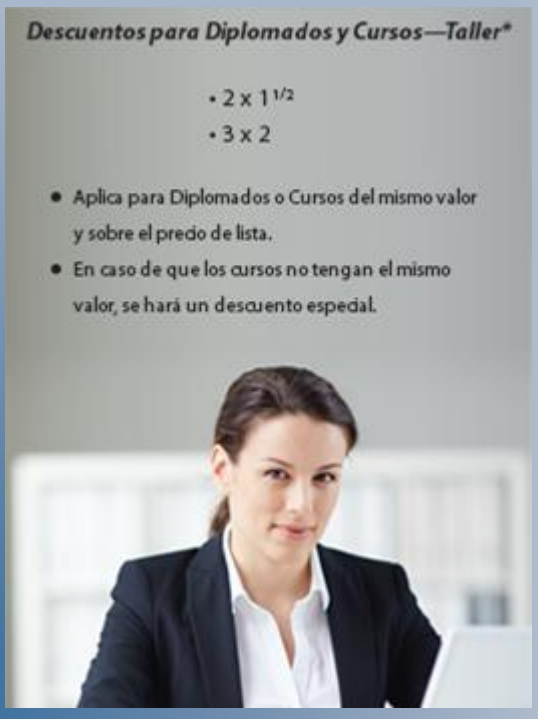
Logística:

- Inicio: miércoles 16 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 6 sesiones semanales en miércoles, de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

  Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

  Modalidad En Vivo Online:

  1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
  2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
  3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.





Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros **Clientes**





Algunas empresas que nos confiaron su capacitación en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiería Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur. C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435

IDESAA Escuela de Negocios