

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Durante este curso podrá desarrollar los pasos básicos del proceso de venta, es un ABC que le permitirá llegar a una instancia de Cierre de Venta, más efectiva y con mejores beneficios económicos para usted y su empresa.

Dirigido a: Directores, Gerentes, Jefes de Zona, Vendedores y personal del área comercial que deseen desarrollar su gestión de ventas y negociación.

Duración: 8 Horas.



1. Introducción

- 1.1 ¿Cuándo Termina una Venta?
- 1.2 Globalización y Competencia
- 1.3 Cambios e Innovaciones en el Estilo de Negocio

2. Conocimiento del Producto

- 2.1 ¿Qué es un Vendedor?
- 2.2 Conocimiento del Producto
- 2.3 ¿Qué es la Calidad?
- 2.4 Características del Producto

3. Tipos de Cliente

- 3.1 Cliente Impulsivo
- 3.2 Cliente Indeciso
- 3.3 Cliente Positivo
- 3.4 Cliente Comunicativo
- 3.5 Cliente Silencioso
- 3.6 Cliente Ventajoso
- 3.7 Cliente Inconforme

4. Nivel de Contacto con el Cliente

- 4.1 Nivel Dirección
- 4.2 Nivel Jefatura o Gerencia
- 4.3 Nivel Operacional

5. La Presentación de Nuestra Empresa

- 5.1 Cómo prepararnos y qué debemos conocer de nuestro cliente antes de la entrevista
- 5.2 Consejos a Seguir

6. Videoconferencia

- 6.1 Realiza con Éxito tus Reuniones de Negocio
- 6.2 Consejos a Seguir
- 6.3 Errores más Comunes

7. Manejo de Objecciones

- 7.1 La Sinceridad
- 7.2 Conocimiento del Producto
- 7.3 No discuta con el Cliente
- 7.4 Es más Barato en otra Empresa
- 7.5 A la Empresa
- 7.6 Al Precio
- 7.7 A la Necesidad
- 7.8 Al Servicio
- 7.9 Al Vendedor
- 7.10 Objección al Producto
- 7.11 Fortalezas y Debilidades de su Oferta

8. Lenguaje del Cuerpo en los Negocios

- 8.1 Tipo de Saludo
- 8.2 Zona de Confort
- 8.3 ¿Cómo Detectar una Mentira?
- 8.4 Posturas Congruentes
- 8.5 Gestos Claves del Cuerpo
- 8.6 Brazos Cruzados
- 8.7 Otras posturas Buenas y Malas en los Negocios
- 8.8 Posición estratégica para negociar o atender una reclamación

9 Envío de Correos

- 9.1 Tips y Recomendaciones
- 9.2 ¿Cuándo Conviene Usarlo?
- 9.3 Reglas para el e-mail
- 9.4 Seguimiento

10. Consejos para Negociar

- 10.1 Deje Espacio para Negociar
- 10.2 Ceda Lentamente
- 10.3 Fortalezas y Debilidades
- 10.4 Técnica del Crunch
- 10.5 Cambie la Forma de Ajustar los Precios

11. Cierre de Venta

- 11.1 Indicios de Cierre de Venta
- 11.2 Técnicas de Cierre de Venta
- 11.2.1 Cierre Directo
- 11.2.2 Cierre de la Alternativa
- 11.2.3 Cierre por Amarre
- 11.2.4 Cierre por Dificultad
- 11.2.5 Cierre por Equivocación
- 11.2.6 Cierre Imaginario
- 11.3 ¿Desea perder un cliente en 5 Minutos?

12. La Post Venta

- 12.1 Importancia y Valor al Negocio
- 12.2 ¿Qué Debo de Atender?
- 12.3 Claves sobre la Post Venta

13. Conclusiones

Costo por Participante: \$5,000 + IVA

Fecha: 27 de Octubre de 2026

Horario: 9:00 a 18:00 Horas

Lugar: Hotel Comfort Inn, Monterrey Norte

Ave. López Mateos No. 251, Col. Constituyentes de

Querétaro, 1er. Sector, San Nicolás de los Garza, N.L.

México CP 66490

Incluye:

Constancia de Participación

Material de Apoyo

Coffee Break y Comida

Internet y Estacionamiento

Calendario Completo