



Ventas

Administración de la fuerza de ventas



- ◆ **Objetivo:** Los participantes identificarán las herramientas necesarias para desarrollar una metodología de trabajo propia, que les permita la elaboración de planes de venta, organización de la fuerza de ventas, evaluación de la labor personal de los vendedores, elaboración del plan de compensación, etc., para de esta manera lograr una mayor participación de mercado de la empresa.

- ◆ **Contenido temático**

- Ubicación de las ventas en la función de mercadotecnia
 - Funciones de la dirección de ventas
 - Funciones del personal de ventas
 - La estrategia de ventas
 - Planeación del trabajo diario
 - Métodos de trabajo
 - Evaluación del desempeño individual

- ◆ **Duración:** 16 hrs.

- ◆ **Dirigido a:** Gerentes y jefes de ventas

- ◆ **Instructor:** Víctor Landa

Apoyador –e\$\$ de Ventas



◆ **Objetivo:** Los participantes reconocerán el papel preponderante que juegan en la generación de utilidades para la empresa y desarrollarán habilidades de trabajo en equipo, actitud de servicio y comunicación interpersonal que le eleven la satisfacción del cliente final.

◆ **Contenido temático**

Sensibilización de ventas
Creación de valor corporativo.
Realidad automotriz.
Trabajo en equipo.
Relaciones humanas y comunicación eficaz.
Actitud de Servicio.
Valor-e\$\$

◆ **Duración:** 16 hrs.

◆ **Dirigido a:** área de ventas

◆ **Instructor:** Francisco Mora

Cerrador de Ventas



◆ **Objetivo:** El participante aprenderá a optimizar sus oportunidades de venta mediante un sencillo proceso que le llevará a cerrar más ventas y ganar más dinero.

◆ **Contenido temático**

Gana la confianza del cliente.
Conoce al cliente.
Presenta el producto.
Maneja objeciones.
Cierra la venta.
Elige clientes.
Vence el miedo y gana tu propia confianza.
Clínica de cierre de ventas

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Asesores de ventas

◆ **Instructor:** Francisco Mora

Clínica de beneficios



◆ **Objetivo:** Desarrollar en los participantes, a través de dinámicas vivenciales, la capacidad para realizar presentaciones exitosas, superando objeciones complejas, comprendiendo perfectamente las necesidades, deseos y expectativas del cliente.

◆ **Contenido temático**

El arte de escuchar en la venta
Planificación de la entrevista con el cliente para escuchar profesionalmente
Mejorando los hábitos de escuchar
Aprenda a negociar efectivamente
Estilos de negociación en ventas automotrices
Tipología de vendedores
Venta a clientes difíciles
Juego de roles

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Salvador Ramírez

Cortesía telefónica



◆ **Objetivo:** Al finalizar el evento los participantes comprenderán la importancia de la cortesía en la comunicación telefónica; además, se concienciarán de lo importante que es en el momento de contestar el teléfono, para dar un servicio de calidad al cliente.

◆ **Contenido temático**

Proceso de la comunicación
Imagen institucional
Administración de las llamadas telefónicas
El método e.c.o. para el perfecto dominio del teléfono
La conversación telefónica
 Cortesía telefónica
El mensaje telefónico eficaz
Los casos difíciles, como manejarlos
El contestador automático un aliado
Puntos esenciales para establecer una relación telefónica de calidad

◆ **Duración:** 8 hrs.

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Víctor Landa

Desarrollo de ejecutivos de ventas



◆ **Objetivo:** Que los nuevos integrantes de la fuerza de ventas que se incorporan al sector automotriz tengan las herramientas básicas para iniciar sus actividades de vendedor, incrementando sus posibilidades de venta.

◆ **Contenido temático**

Escenario automotriz.
Conociendo de autos.
Perfil de Venta
Organización de Ventas.
Cotizadores bancarios
Prospección
Técnica de venta.
Comunicación con los clientes

◆ **Duración: 40 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Francisco Mora

El telemarketing y las ventas



◆ **Objetivo:** Concientizar al participante de la importancia que en nuestros días representa la calidad en el servicio y atención telefónica, a fin de generar ventajas competitivas.

◆ **Contenido temático**

Introducción, situación actual
La satisfacción del cliente o prospecto
Técnicas de comunicación telefónica
Instrucción en el proceso de la venta telefónica
El guión de servicio telefónico
Etiqueta telefónica. Lo que se debe hacer y no se debe hacer
Sistema de seguimiento
Prácticas telefónicas

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas y telemarketing

◆ **Instructor:** Salvador Ramírez

Finanzas para Ventas



◆ **Objetivo:** Las ventas requieren de muchas habilidades, capacidades, técnicas y conocimientos, no solo para enfrentar a los clientes, sino para lograr que las ventas beneficien a la empresa, a los clientes y a los propios agentes de ventas. El tener las herramientas financieras básicas orientadas a ventas, ayuda a que todos ganen.

◆ **Contenido temático**

Margen bruto, de operación y neto
Valor del dinero en el tiempo (contado contra financiamiento)
La inflación
Precios y punto de equilibrio

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Luis Alberto Gómez

La interrelación con los clientes y cortesía telefónica



◆ **Objetivo:** Al término del curso, los participantes comprenderán que el cambio en actitudes positivas, les dará una mejor relación con el cliente; así mismo, desarrollarán habilidades para dar calidad en el servicio en la comunicación telefónica.

◆ **Contenido temático**

Las relaciones públicas en la empresa
Liderazgo y manejo de conflictos
Proceso de la comunicación
Cortesía telefónica
Puntos esenciales para establecer una relación

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** todo el personal

◆ **Instructor:** Alejandra Ruiz

La venta estratégica



◆ **Objetivo:** El participante Identificará los elementos involucrados en el proceso de decisión de compra, optimizando el manejo y control de la información relacionada con este proceso. Y así poder efectuar un plan de acción que le permita ser más efectivo en su labor de venta, incrementando su productividad.

◆ **Contenido temático**

Filosofía de la venta
El proceso de la venta
La venta estratégica
Como funciona la venta estratégica
Plan de acción

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Víctor Landa

Los retos del vendedor en el siglo XXI



◆ **Objetivo:** Al finalizar el evento los participantes identificarán los elementos que se requieren para ser más efectivos en la función de ventas en una época en la que la globalización de los mercados, nos presenta nuevos retos por vencer.

◆ **Contenido temático**

Retos del vendedor
Apremios de los clientes
Habilidades para el éxito de un vendedor
Técnicas efectivas en ventas
Mi estilo de vendedor

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas

◆ **Instructor:** Víctor Landa

Taller de investigación de mercado y pronósticos de ventas



◆ **Objetivo:** Al terminar el curso los participantes podrán conocer como se realizan las investigaciones de mercado y como estas apoyan la toma de decisiones. Adicionalmente conocerá los diferentes métodos y técnicas para elaborar pronósticos de ventas

◆ **Contenido temático**

Segmentación de mercados
Investigación de mercados
Elaboración de pronósticos de ventas

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas y mercadotecnia

◆ **Instructor:** Luis Alberto Gómez

Taller de medición del valor para los clientes



◆ **Objetivo:** Durante el taller los participantes aplican varias técnicas para determinar lo que es importante para el cliente, la relación de los productos y servicios con el valor percibido y el precio. También buscan como se puede incrementar el valor para los clientes.

◆ **Contenido temático**

Productos y servicios multiatributos
Determinación del valor percibido
Relación del valor percibido y el precio
Ciclo de vida de los atributos
Análisis de lo ganado / perdido
Historia de los sucesos clave
Matriz qué / quién

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Ventas y mercadotecnia

◆ **Instructor:** Luis Alberto Gómez

Técnicas de negociación manejo de objeciones y cierre



◆ **Objetivo:** Los participantes identificarán los elementos del proceso de negociación que les permitirán hacer mas eficiente su relación con los clientes.

◆ **Contenido temático**

Introducción
¿Qué es la negociación?
Diferentes estilos de negociación
El proceso de la negociación
El adecuado manejo de las objeciones
El cierre de ventas

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Gerentes y fuerza de ventas

◆ **Instructor:** Salvador Ramírez

Técnicas de prospección y cierre de ventas



- ◆ **Objetivo:** Al término del curso los participantes están capacitados para identificar, seleccionar y aplicar las técnicas mas convenientes para PROSPECTAR (personas físicas y morales); así como, para CERRAR operaciones. Con lo que alcanzarán y superarán los objetivos de ventas que les hayan asignado, coadyuvando de esta manera al desplazamiento del inventario de automotores.

- ◆ **Contenido temático**

Introducción
¿El proceso general de ventas
Técnicas de prospección
Técnicas de cierre de ventas

- ◆ **Duración: 9 hrs.**

- ◆ **Dirigido a:** Fuerza de ventas

- ◆ **Instructor:** Víctor Manuel Herrera

Ventas Consultivas



◆ **Objetivo:** Establecer patrones de pensamiento, que ayuden a los participantes a incrementar su productividad en las ventas.

◆ **Contenido temático**

La importancia de la visión en las ventas
Administración de ventas
La Negociación y el liderazgo en las ventas consultivas
La importancia de trabajo en equipo
La programación neurolingüística y las ventas
La inteligencia emocional y las ventas
Ética de trabajo

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Fuerza de ventas

◆ **Instructor:** Salvador Ramírez

Ventas efectivas



◆ **Objetivo:** Incrementar el nivel de conciencia de los participantes con respecto a la situación actual del mercado, competencia y a la importancia de ser vendedor profesional

◆ **Contenido temático**

Situación actual del mercado. Análisis de competencia
Importancia y perfil del vendedor profesional para la empresa
Técnicas efectivas para desarrollar prospectos
Técnicas efectivas de ventas en mercados cambiantes
Calidad en atención y servicio a clientes
Técnicas y tips para aprovechar las objeciones y cerrar ventas
Seguimiento en ventas

◆ **Duración: 16 hrs.**

◆ **Dirigido a:** Fuerza de ventas

◆ **Instructor:** Salvador Ramírez