



ENFOCANDO RESULTADOS T&C

TRAINING & CONSULTING

CAPÍTULO MÉRIDA

THE CLOSER EL CERRADOR EXPERTO

*El Entrenamiento Profesional más completo
para Desarrollar Equipos Comerciales*

9 horas de Entrenamiento Profesional



HECHOS

Ante un entorno cada vez más competido y dinámico el equipo de ventas hace la diferencia en la vida y resultados de las organizaciones.

“The Closer” proporciona herramientas indispensables para incrementar la efectividad del trabajo comercial en todas sus etapas.

Se desarrollan y practican los *Grandes Principios de la Venta Profesional*. Los participantes mejoran su conocimiento y dominio del proceso de la Venta, incrementando en consecuencia su efectividad en el cierre de ventas.



Agosto 7



Fiesta Inn, Mérida



**Horario:
9:00 AM a 7:00 PM**



BENEFICIOS

¿POR QUÉ ASISTIR AL TRAINING EL CERRADOR EXPERTO, "THE CLOSER"?

- Para mejorar tu facturación y alcanzar tus metas comerciales
- Para incrementar tu efectividad en el manejo de Objeciones y el Cierre de Ventas
- Para desarrollar tus habilidades de Presentación, Negociación y Venta
- Para mejorar tus habilidades en la venta telefónica, venta *face to face* y en la venta técnica
- Para conocer lo que todo profesional de las ventas debe saber sobre el proceso de la venta y las técnicas de cierre
- Para identificar, reconocer y resolver áreas de oportunidad y puntos ciegos de tu gestión comercial
- Para vender más y mejor
- Para identificar con toda claridad a tu Cliente Ideal

DIRIGIDO A

Representantes de Venta, Ingenieros de Servicio Técnico y Venta, Agentes Comerciales, Jefes, Supervisores, Gerentes y Directores de Venta, Empresarios y Ejecutivos que desean retroalimentarse, crecer y mejorar sus competencias y habilidades en la Venta Profesional

PROGRAMA

EL CERRADOR EXPERTO THE CLOSER SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS, **LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:**

1. El Cliente y su Evolución
2. Herramientas que marcan la Diferencia
 - VAK
 - Perfiles de Comportamiento
3. ¿Por qué se Pierden las Cuentas?
4. El Vendedor Experto.
 - Competencias
 - Habilidades
 - Características
5. El Cliente Ideal
 - Definición
 - Perfil
6. El Proceso de la Venta
 - La Curva del Cliente
 - Training de Las 7 Etapas:
 - 1) Prospección
 - 2) Contacto Inicial
 - 3) Presentación
 - 4) Oferta de Valor
 - 5) Manejo de Objeciones
 - 6) Técnicas de Cierre
 - 7) Seguimiento
7. El Cerrador Experto





RESUMEN DEL FACILITADOR

BUSINESS COACH & IQ

CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

CEO y Consultor Master para Enfocando Resultados SC. Especialista del área comercial con más de 20 años de experiencia en ventas, visionario, estrategia y gestor del cambio, experto en formación, integración, desarrollo y dirección de Fuerza de Ventas.

Ingeniero Químico de Profesión con Estudios de Maestría en Administración de Negocios y Formación Profesional como Business Coach. Columnista Invitado para el Portal de Ejecutivos "Alto Nivel", Titular de la Catedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN, Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco compañías líderes en su sector. Ha desempeñado funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel ejecutivo, gerencial y directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector. Con conocimiento en campo en la industria Alimentaria, de la Construcción, Oleoquímica, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica. Participando en mercados de Alta Especialidad, Commodities, Retail e Intangibles.

Especialidad:

Management de Equipos Comerciales, Consultor Líder en Programas de Asesoría Estratégica en Áreas Comerciales & Programas de Acompañamiento en Campo "One to One".

IMPORTANTE

The Closer fue diseñado para generar un impacto de manera inmediata en las organizaciones y/o en el desempeño de los participantes. Durante el entrenamiento se analiza y trabaja el Proceso de la Venta mediante técnicas de Role Playing. Iniciamos con la misma identificación del Cliente ideal y concluimos con las Técnicas de Cierre más eficaces, el participante se lleva una retroalimentación puntual de su desempeño a lo largo del proceso de venta, reconociendo fortalezas y trabajando en sus debilidades. La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño.

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.





GARANTÍA MONEY BACK

La política Comercial de Enfocando Resultados se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el curso no cumple con lo que se promete en el programa, la devolución de tu inversión está garantizada

TESTIMONIALES



Excelente, el curso da las herramientas para llevar a cabo el cierre de ventas y conducir los procesos de venta de una manera metódica

FERNANDO GARCIA GUERREO
Director General
Devlbiss Ransbug de Mexico S de RL de C.V.



Excelente Programa, Gran Expertise del Instructor, Desarrollo de habilidades para un manejo profesional en situaciones reales

ROXANA LÓPEZ
Dirección de Marketing
Kaizen Institute Consulting Group



Conceptos precisos y fáciles de implementar en cualquier negocio y giro, lo recomiendo ampliamente

ALEJANDRO CORTÉS TATACOYA
Gerencia de Ventas
Revista Mejores Empleos



Muy ágil, dinámico, basado en experiencias reales, práctico, útil y adaptado a cualquier giro. Curso muy recomendable

LISSETE PANTOJA RUIZ
Gerente de Capacitación
Esencias y Perfumes Europeos

INVERSIÓN: \$5,200.00 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA:

9 Horas de Entrenamiento Profesional
Reconocimiento STPS | Materiales
Diploma con Reconocimiento Oficial (STPS)
Comida en el Hotel Sede | Coffee Break Continuo

INSCRIPCIÓN E INFORMES:

01 800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

