

Clínica de Ventas para Mandos Medios y Equipos

Facilitador:

Patricio Peker

martes 01/10 y 08/10**9.00 A 13.00 HS.****Estructura del Curso:**

• **Dos encuentros presenciales.**

• **Seguimiento:**

Sesión virtual grupal vía Zoom una semana después para preguntas, discusión de casos prácticos y aplicación de lo aprendido.

CONSULTAS:infocentro@idea.org.ar

0341- 5290320

< Introducción

La **Clínica de Ventas para Mandos Medios y Equipos** está diseñada para brindar a los líderes y sus equipos comerciales las herramientas y estrategias necesarias para mejorar su efectividad en ventas. A través de un enfoque práctico y participativo, los asistentes aprenderán a identificar y crear oportunidades de venta, manejar objeciones con habilidad y presentar propuestas irresistibles. El objetivo es potenciar la competitividad del equipo, incrementar los cierres exitosos y fortalecer la relación con los clientes, asegurando resultados duraderos y sostenibles.

Beneficios de la Participación Conjunta

Este programa es ideal para mandos medios, gerentes y jefes que participen junto a sus equipos de ventas. Cada función dentro del equipo tiene un rol esencial, y la clínica está diseñada para proporcionar a los vendedores las tácticas específicas de "qué hacer" en cada etapa del proceso de ventas, mientras que a sus líderes se les brinda el "cómo" guiar, motivar y asegurar que las estrategias se implementen efectivamente y los objetivos se cumplan. Esta combinación de enfoques permite una conjunción ideal, donde los equipos trabajan de manera alineada hacia los mismos objetivos, logrando una mayor eficiencia y mejores resultados comerciales.

< **Objetivos:**

- 1. Potenciar las ventajas competitivas y la motivación del equipo comercial,** asegurando que los participantes logren más cierres de ventas con menores concesiones.
- 2. Desarrollar habilidades efectivas para la prospección de clientes nuevos y la maximización de ventas a clientes actuales,** asegurando un flujo constante de oportunidades de venta.
- 3. Capacitar en el manejo de objeciones y la presentación de beneficios,** dotando a los vendedores de técnicas para transformar la resistencia del cliente en aceptación y deseo de compra.
- 4. Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo,** donde las diferencias se conviertan en oportunidades para mejorar el rendimiento del equipo y alcanzar los mejores resultados para la organización.

< **Perfil del Participante**

- Mandos medios del área de ventas con responsabilidades de gerencia, supervisión, liderazgo o jefatura.
- Integrantes de los equipos de ventas que buscan mejorar sus habilidades y técnicas para cerrar más ventas de manera efectiva y redituable.

< **Temario Detallado**

- 1. Cómo tener muchas más oportunidades de ventas con clientes nuevos y actuales:** Estrategias para incrementar las ventas a clientes actuales y cómo atraer y vender más a nuevos clientes. Se presentarán técnicas de prospección efectivas y el uso del cuadrante de la prospección para descubrir y redescubrir oportunidades.
- 2. Presentación de beneficios poderosos a la medida del cliente:** Cómo presentar ideas y propuestas de manera seductora y atractiva. Los participantes aprenderán a destacar los beneficios que generan deseo y acción, diferenciando entre el vendedor que solo informa y el vendedor que encanta. Se abordará cómo despertar emociones positivas a través de la presentación de ventas, utilizando imágenes emocionales.
- 3. Manejo de objeciones utilizando la técnica de comunicación aplicada a la venta:**
Cómo responder objeciones, quejas y agresiones de manera efectiva. Se aprenderá a utilizar técnicas como el AIKIDO aplicado a ventas, para redirigir las conversaciones hacia direcciones positivas y vencer la resistencia del cliente. Se incluyen ejemplos prácticos y ejercicios para aplicar las técnicas aprendidas.

4. Cierre de ventas natural/conversacional:

Los cierres efectivos no deben ser forzados, sino el resultado de una conversación bien dirigida. En esta sección, se enseñarán técnicas de cierre natural que facilitan el compromiso del cliente sin presiones. Se trabajará en cómo guiar al cliente hacia el cierre a través de preguntas estratégicas y señales de compra, asegurando que el cierre sea una conclusión lógica de la conversación.

< Resultados esperados

- Aumento en el número de cierres de ventas efectivos, logrando que los participantes cierren más ventas de manera redituable y con menores concesiones.
- Mejora en la capacidad de los equipos para identificar y aprovechar nuevas oportunidades de venta, tanto con clientes actuales como nuevos.
- Fortalecimiento de las habilidades de comunicación para manejar objeciones, superando la resistencia del cliente y redirigiendo las conversaciones hacia el éxito.
- Desarrollo de habilidades para presentar beneficios de manera atractiva y convincente, despertando el deseo de compra en los clientes.
- Creación de un ambiente de trabajo positivo y colaborativo, donde los miembros del equipo se sientan motivados y apoyados en su objetivo de mejorar los resultados de ventas.

< Acerca del facilitador



Patricio Peker

Entrenador de Vendedores y Negociadores. Especialista en ventas consultivas y técnicas de cierre. Director académico de Cuartel de Ventas. Autor del Best Seller "El Vendedor de los Huevos de Oro" y conferencista principal en los más importantes congresos y convenciones de ventas de América y España. Patricio Peker ha trabajado como vendedor, gerente y director de ventas, conduciendo exitosamente equipos comerciales en diversos sectores. Con más de 25 años de experiencia, ha ayudado a empresas de todos los tamaños a mejorar sus resultados de ventas, desarrollando equipos comerciales altamente efectivos y motivados.

< Información General:

Aranceles:

Socios de IDEA: \$70.000 No Socios: \$90.000

Formas de pago:

- < Cheque al día: a nombre de IDEA no a la orden.
- < Transferencia bancaria
- < Tarjetas: AMEX, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Incluye:

Material, certificado de asistencia.

< Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- En caso de imposibilidad de asistir, se puede designar a un reemplazante.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.

IDEA < ROSARIO

Santa Fe 1376, Piso 1, Rosario, Pcia. de Santa Fe

Tel: 0341 - 5290320

infocentro@idea.org.ar