

PROGRAMA DE ALTA GERENCIA EN VENTAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES (CERTIFICACIÓN UCV)

Objetivo General:

Este programa está orientado a fortalecer las competencias necesarias para convertirse en un vendedor integral, aplicando herramientas tanto para el desarrollo interno de la persona como en su rol en el proceso de la venta, con la finalidad de crear estructuras y equipos de trabajos perfectamente cohesionados y transformados en equipos de alto desempeño, orientados al logro y con un gran sentido de compromiso y pertenencia en búsqueda de acciones de mejora específica.

Contenido Programático:

Inteligencias Múltiples

- ¿Qué son las inteligencias múltiples y su aplicación en la venta?
- Modelo de inteligencias múltiples.
- Cerebro Neo-Cortical (Pensar, imaginar, influir).
- Cerebro Límbico.
- Traspasando el umbral del Cerebro Básico.

Motivación

- El gran misterio y su comprensión.
- Amar lo que haces.
- Elige tu Actitud
- Jugar con Responsabilidad
- Alegrar el día.
- Estar Presente.

Patrones de Lenguaje

- Guiando los pensamientos del cliente.
- Lograr acuerdos sin cambiar tu opinión.
- Manejo de Conflictos
- Uso de conectores
- Colocando ideas en la mente del cliente.
- Crear un estado mental para comprar.
- Inducir emociones.
- Abrir la mentalidad del cliente.
- Influencia, sugerencia, ilusión, simplicidad.
- Realizar preguntas y guiar respuestas.
- Modelo de conversación 3 minutos.
- Modelo de conversación 5 minutos.

Interpretación de lenguaje Corporal

- Comprensión del Lenguaje Corporal.
- Los territorios y las zonas.
- Los gestos con las palmas.
- Gestos con las manos y brazos.
- Manos, brazos, piernas.
- Otros gestos y actitudes frecuentes.
- Los ojos son el reflejo del alma.
- Posesión, imitación, inclinación, status.
- Estructura de oficinas y Juegos de poder.

Neurociencia y Coaching

- Neurociencia y Ventas Tradicionales.
- El proceso de decisión.
- Valor simbólico de lo que ofrecemos.
- Estructura del discurso de venta.
- Neurociencia de forma especializada en la venta.
- La mente del vendedor.
- Contratación y motivación de los equipos de venta.
- La importancia de las preguntas para el proceso de autoevaluación.

El Vendedor en la empresa, su rol y participación.

- Roles del vendedor en la empresa.
- Análisis del Perfil del cliente
- Impacto de los objetivos del vendedor en el negocio.

Ventas de Alto Impacto - 7 principios para lograr éxito en las ventas.

Ley del ensayo con vestuario: Practicar eleva su habilidad en ventas.

- Preparación.
- Presentación creíble.
- Sistema de ventas SVAC
- Aproximación, apuntar, acumular valor y concretar citas.
- Entrevista, determinar principios y necesidades de más alto valor.
- Solución, cubrir necesidades de más alto valor vinculados a la realización de principios.
- La acción, proponer el negocio.
- Manejo de Objeciones.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley de la Diana: Si usted no apunta a los mejores prospectos es probable que haga negocios con cualquiera.

- La psicología de una prospección rentable.
- La carrera del vendedor inicia temprano.
- Preparados: Asegurar su plan de negocio
- Apuntar: Asegure sus fuentes de prospección, verifique su fuente.
- Dispare: Diseñe su presentación, seguimiento, arregle su cita con una presentación sólida y agregue valor.
- Camino al éxito.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley de la balanza: Si desea más negocios debe tener menos clientes.

- Balanza de las ventas.
- Evalúe su éxito como vendedor.
- Enfoque de ventas.
- Reducir para triunfar: Inventario honesto de clientes, evalúe su efectividad del mes próximo, determine la cantidad de clientes que puede atender con efectividad, comience a invertir en sus clientes principales, cultive la paciencia.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley del cortejo: Para que una relación sea buena por fuera, debe ser buena por dentro.

- Cultivando relaciones esenciales.
- Preguntas que apuntan al éxito.
- Entrevista de alto impacto: Apertura de impacto, preguntas para descubrir valores, preguntas para conocer el valor simbólico.
- Puerta de entrada a las ventas.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley del gancho: Un cliente cautivado siempre está esperando por más.

- Aproximación.
- Entrevista.
- Solución.
- Mitos de las ventas.
- Lograr un impacto eficiente.
- Ofrecer soluciones significativas.
- El intermedio.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley de la Incubación: Las relaciones más lucrativas maduran con el tiempo.

- Relaciones con madurez.
- Asegure una fracción justa del mercado.
- Menor costo, mayor potencial.
- Seguimiento constante como método de evaluación.
- Crear lealtad en la clientela.
- Mantener contacto con el cliente.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Ley de la repetición: Mientras mejor es la presentación más fuerte es el aplauso.

- Nuestro negocio son las personas.
- Contrastes en el servicio.
- Costo de un mal servicio.
- El buen servicio garantiza las ventas.
- Vender es vivir.
- Aplicación al liderazgo en ventas.

Duración:

Setenta (70) horas académicas; doce (12) días.

Metodología:

El programa de alta gerencia en ventas cuenta con Cinco (5) módulos para un gran total de sesenta (60) horas académicas. Combina clases magistrales, prácticas y dinámicas de grupo en cada uno de los temas. Los mismos serán evaluados a través de actividades como: talleres, exámenes, debates, etc. de acuerdo a la estrategia de evaluación de cada profesor. Aborda temas orientados al vendedor como persona, su relación con el entorno, el proceso de la venta y herramientas relacionadas con inteligencia de ventas para el estudio de resultados y toma de decisiones.

Dirigido a:

Ejecutivos de ventas y colaboradores que mantienen contacto con Clientes y busquen complementar significativamente sus técnicas para vender más.

Síntesis Curricular de los Instructores:

Dante Tulipano

Profesional que ha trabajado como gerente en posiciones estratégicas y empresario exitoso, con buen entendimiento en el desarrollo de negocios a todos los niveles, maximizando los resultados.

Sus estudios:

IUTRC (Instituto Universitario Tecnológico Federico Rivero Palacio, Promoción de 1983 · Informática

Universidad Santa María Promoción de 1993, Contaduría, Caracas

Universidad Metropolitana, en el 2003, Maestría en Administración, Mención: Gerencia de Empresas.

Universidad Santa María 2013 Especialización de Gerencia de Ventas

Su experiencia:

Trabajó como Gerente de Desarrollo de Negocios en BPO LATAM, NUBISE C.A.

Gerente de Comercialización, BPO LATAM

Gerente de Desarrollo de Negocios · Caracas

Universidad Santa María (2014) – actualidad, Profesor Gerencia de Ventas, Sistemas de Comercialización.

Lic. Rafael Enrique Mosquera Viggiani

Licenciado en Administración, mención Gerencial Empresarial (1999). TSU Informática (1988).

Actualmente, se encarga de la Asesoría en sistemas y procesos a pequeñas y medianas empresas.

Realiza cursos básicos y avanzados de Excel, Visual Basic y herramientas de Office. Cursos y talleres de

calidad de servicio, liderazgo y motivación al logro. Desarrollo de aplicaciones de control de gestión.

Coaching empresarial. Además, es Profesor de matemáticas, algorítmica y programación, iniciación a la

programación en Visual Basic. Nivel básico universitario. Desarrollo de aplicaciones de Gestión de

operaciones y gestión de requerimientos.