

Desarrollando

Mi éxito en ventas

MAYO

21

de 8 a 1 PM



Incrementa tu efectividad en ventas

Objetivo

El participante obtendrá los conocimientos, técnicas y estrategias de ventas aplicables a su situación personal que le ayudarán a desarrollar las competencias para alcanzar el éxito en su profesión de vendedor.

Dirigido a:

Gerentes de ventas, vendedores, profesionistas independientes y toda persona que desea adquirir o mejorar sus habilidades para vender.

Metodología

Equilibrio Teórico / Práctico en el proceso de aprendizaje. Actividad práctica con ejercicios de aplicación e interacción con sus compañeros, para lograr una rápida comprensión de los conceptos y las herramientas.

Cupo limitado

 **20**
participantes

Incluye

Material didáctico
Servicio de café.
Diploma de participación

Lugar

Restaurant El Chamizal
Salón de Conferencias
Independencia 117, Cd Guzman, Jal.



Facilitador:

Marco Antonio Mares del Rio
Coach, Capacitador y Conferencista.
Maestría en Desarrollo Organizacional
y Humano

Duración y horarios

Una sesión de 5 horas

Sesión	Fecha	Horario
1	21 de mayo	8:00 a 1:00 PM

Presiona para enviar WhatsApp 

Presiona para más información



¿Cuál es el plan de estudios?

1. **En las ventas primero yo**
 - 1.1. La Proactividad.
 - 1.2. La autoestima y el éxito en ventas.
 - 1.3. La integridad en ventas.
2. **Enfocándome al cliente**
 - 2.1. El valor del cliente.
 - 2.2. ¿Qué compran mis clientes?
 - 2.3. ¿Quiénes son y qué desean mis clientes?
 - 2.4. Identificando a mis clientes.
3. **Herramientas para incrementar mis ventas**
 - 3.1. La inquebrantable verdad sobre las ventas.
 - 3.2. Gestionando mi embudo de ventas.
 - 3.3. Los 5 activadores del incremento en ventas.
 - 3.4. Organizando mi éxito en las ventas.



El participante aprenderá

- Realizar un proceso de reflexión personal de autoevaluación que le ayude a realizar un plan para lograr el cambio personal necesario para impulsar un incremento en su productividad.
- Identificará herramientas que le ayudarán a tener mayor conocimiento de sus clientes mediante los cuales podrá diseñar estrategias específicas para atraerlo y fidelizarlo.
- Aplicar las técnicas, estrategias y herramientas necesarias para lograr un incremento en su efectividad como vendedor.



Apoyo a la aplicación

Posterior a la impartición el participante tendrá acceso al facilitador durante 30 días para aclarar sus dudas sobre la aplicación de los conceptos aprendidos.

Curso registrado en:

STPS

SECRETARÍA DEL TRABAJO Y
PREVISIÓN SOCIAL

ADE050707-SR7 0013

Emitimos constancia DC-3



Inversión

~~\$ 1,300~~ **\$995**

IVA incluido

Pagando el total al inscribirse

Reserva tu lugar con

\$ 200

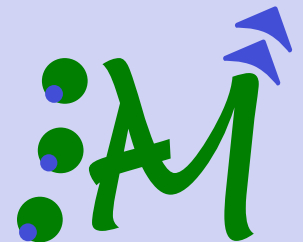
Paga \$1,100 restantes en efectivo o con tarjeta antes de iniciar el curso.



Inscripciones

1. Realiza depósitos o transferencia de:
 - a. \$ 995 IVA incluido para obtener el descuento de pago de contado al inscribirse o
 - b. \$200* para reservar tu lugar.
 Datos para transferencia o depósito:
 - AYM Desarrollo Empresarial, S.C. RFC: ADE050707 SR7
 - Banco: Banorte, Cuenta 0532050546
 - CLABE: 072535005320505466
2. Envíanos un WhatsApp con foto del comprobante presionado en el botón de abajo o al 351 515 39 95 y enviamos nombre, WhatsApp y correo electrónico del participante.

* Al reservar tu lugar con \$200, los \$1,100 restantes deben ser pagados en efectivo o con tarjeta antes de iniciar la primera sesión.



**AYM Desarrollo
Empresarial**

Tel. 351 548 0204

Presiona para enviar WhatsApp 

Presiona para más información