



Especialista en Ventas

Especialista

¿SABES VENDER O CREES QUE SABES?

Piensa en cualquier profesión: médico, abogado, fontanero, pintor... ¿serías capaz de recomendar alguno de ellos?

Y ahora una pregunta muy sencilla, ¿serías capaz de recomendar a un vendedor?



¿Son los clientes los principales activos de las empresas?

CONDICIÓN 1

Sin ventas no hay beneficios

CONDICIÓN 2

Sin clientes no hay ventas

CONDICIÓN 3

Sin vendedores no se consiguen clientes

SIN CONDICIONES

Si no se consiguen clientes...no hay empresa

ESPECIALISTA EN VENTAS

UN PROGRAMA PARA PROFESIONALIZAR LAS VENTAS



Para realizar cualquier actividad necesitamos una serie de requisitos: conocimientos, habilidades, capacidades y por supuesto una actitud positiva.

La profesión de vendedor requiere de un poco de arte y de mucha ciencia.

En los cursos de ventas se enseñan métodos y procesos infalibles, pero si son tan infalibles, ¿por qué los vendedores no consiguen sus objetivos?

Es bien sencillo, por un lado en las ventas no siempre $2+2=4$, por otro lado, los vendedores no usan adecuadamente las herramientas de ventas y por último cambiar un hábito requiere de esfuerzo y entrenamiento constante.

Con este programa cuatro especialistas en ventas te enseñarán a vender y te exigirán que te conviertas en un especialista en ventas.

De ti queremos, compromiso, esfuerzo, constancia y una actitud positiva, el resto lo ponemos nosotros.



EL MEJOR MÉTODO ES AQUEL CON EL QUE VENDES

te ayudamos a crear tu propio método



ESPECIALISTA EN VENTAS

OBJETIVOS

Sólo queremos conseguir que las personas logren:

VENDER MÁS



ESPECIALISTA EN VENTAS

CONTENIDOS

Cuatro módulos y mucho aprendizaje.

MÓDULO I

La actividad de ventas

- ¿Qué es vender?.
- Elementos para vender.
- Ciencia, arte y algo más.
- Tipos de venta y sus fases.
- Plan de ventas: objetivos, estrategia y acciones.
- Resultados de ventas. Lo que de verdad importa.
- Captar, cerrar y volver a empezar.
- Lo que se negocia y lo que no es negociable.

MÓDULO II

El marketing aplicado a las ventas

- Por qué el marketing es el mejor amigo de las ventas.
- Necesidades, deseos, demanda y compra.
- Mercados, segmentos y cuotas.
- Ventas cruzadas.
- Factores diferenciales como ventajas competitivas.
- Marketing relacional.

MÓDULO III

El vendedor

- Dime cómo eres y te diré que vendes.
- No hay secretos, si no vendes es porque algo haces mal.
- La comunicación como herramienta de ventas.
- La actitud importa, pero hay otros aspectos que también lo son.
- Los índices de fuerza comercial.
- La confianza y la comodidad.

MÓDULO IV

El comprador

- Sin clientes no hay ventas.
- La inteligencia emocional en las ventas.
- Como funciona el cerebro del comprador.
- Neuromarketing.
- Los hábitos y los motivos de compra.
- La gestión del comprador.
- Las cambios de compra como oportunidades de venta.



ESPECIALISTA EN VENTAS

METODOLOGÍA

Todo aprendiz aprende de buenos maestros, que a su vez aprendieron de otros...

Todos nuestros profesores han adquirido conocimientos y habilidades de otros profesionales y han adaptado toda su experiencia para que otras personas se conviertan en especialistas.

No hemos inventado ningún método ni hemos descubierto una técnica nueva de aprendizaje, solo hemos observado, preguntado y aplicado el sentido común. Nos basamos en estos principios:

- Para aprender algo, debemos tener interés.
- El interés se consigue cuando obtenemos un beneficio.
- Las formaciones ofrecen contenidos y métodos muy interesantes pero que después no se utilizan en el día a día.
- Los asistentes a las formaciones afirman que uno de los aspectos más valorados, son las relaciones y los contactos que hacen con los demás compañeros.
- Cuando uno termina un programa formativo no tiene certeza del grado de aprendizaje adquirido.



ESPECIALISTA EN VENTAS

METODOLOGÍA

Un método basado en lo mejor de cada casa

Nuestro programa se fundamenta en:

- En todas las jornadas se destina **media hora** a un **networking**.
En cada networking todos los alumnos tienen establecido un objetivo.
- En todos los módulos hay **dinámicas de grupos**.
- En todos los módulos hay **actividades fuera de clase** (AFC) para reforzar los contenidos trabajados en clase.
- En **todos los módulos hay un examen** donde se puntúa el grado de aprendizaje de los alumnos. Al final del curso se entrega un **boletín con las notas** obtenidas en cada módulo y con la nota media final.
- El último día del curso los alumnos tienen que presentar un **Trabajo Especializado en Ventas** (TEV) delante de un tribunal formado por todos los profesores del programa y valorado por el resto de participantes.
- Los contenidos teóricos se basan en **casos reales**.
- Los alumnos tienen que **adecuar los casos prácticos a sus productos/servicios**.



CALENDARIO



Duración cada Jornada ————— 4,5 horas

AFC (Actividades fuera de clase totales) ————— 17,5 horas

Networking — 0,5 h.
Formación — 4 h.



DURACIÓN

El único curso en el que el alumno querrá venir siempre a clase.

MÓDULO I 14 h.

MÓDULO II 13 h.

MÓDULO III 18 h.

MÓDULO IV 13 h.

DEFENSA TEV 2 h.

60 horas

3 meses



NUESTROS PROFESORES

SABEN DE VENTAS



OSCAR SÁNCHEZ
Experto en Ventas
Corporativas Sector Turismo

Responsable Ventas Corporate Andalucía Oriental Globalia. Especialista en marketing, ventas y dirección de equipos comerciales. Ha trabajado como responsable de ventas y dirigiendo equipos comerciales en los principales grupos hoteleros y operadores logísticos.



BEATRIZ MORA
Experta en Retail
Marketing

Gerente del Club de Marketing Málaga y responsable de marketing del Día Internacional del Marketing. Graduada en Marketing e Investigación de Mercados, Máster en Retail Marketing.



ÁLVARO CASTRO
Experto en
Desarrollo de Negocio

Formador especializado en el área de ventas. Ha impartido formación a empresas de todos los sectores de actividad y de todos los tamaños. Marcas tan conocidas como La Caixa, Puleva, DHL, Alain Afflelou, Media Mark, Endesa, Schindler, Toyota... Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Máster en Marketing y Dirección Comercial.



JOSÉ RUIZ
Experto en
Neuromarketing

Formador y conferenciante especializado en neuromarketing y comportamiento del consumidor. Autor de los libros: "Neuropymes", "El cliente no siempre tiene la razón" y "Todos somos clientes". Psicólogo, Informático, Máster en Marketing y Dirección Comercial, Experto en Dirección y Administración de Empresas.



PRECIO POR PERSONA

1.590 €

INCLUYE:

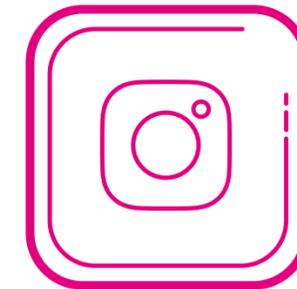
- Networking en todas las sesiones
- Pack bienvenida
- Formación
- Material
- Manual
- Examen en cada módulo
- Diploma



Enlaces a Redes Sociales



LINKEDIN



INSTAGRAM



INSCRÍBETE
TE ESPERAMOS



WEB

www.escueladeventasandalucia.com

EMAIL

hola@escueladeventasandalucia.com

TELÉFONO

(+34) 722 414 019

Hablamos de ventas desde las ventas



www.escueladeventasandalucia.com