

A person's hand holding a pen over a laptop displaying various charts and graphs, with a network overlay.

# VENTAS DE ALTO IMPACTO

¡Convierte tus citas en un sí y conviértete en un profesional de las ventas!

# OBJETIVO

El objetivo de este taller es enseñar y reforzar en los participantes las habilidades necesarias para ser un vendedor profesional, donde se aprenda a seguir un proceso de ventas adecuado para tener más efectividad en su prospección, hacer las preguntas correctas para identificar las necesidades de sus posibles clientes, en el manejo sistemático de las objeciones y en técnicas de cierre que incrementen sustancialmente sus resultados.



# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

**Ejecutivos de ventas /  
Promotores / Gerentes.**

Para todas las personas involucradas en las funciones de ventas que deseen reforzar sus conocimientos, técnica de ventas y convertirse en un profesional de las ventas.

# EN EL TALLER APRENDERÁS

- Todo lo necesario para convertirte en un “Profesional de Ventas”
- Dar a conocer mejor los beneficios del producto y a realizar presentaciones efectivas a tus clientes.
- Manejar correctamente las objeciones con un sistema eficaz.
- Diversos tipos de cierres que se aplican a distintos tipos de ventas.
- Lograr la venta desde el primer contacto.
- Darle un seguimiento adecuado a los prospectos y clientes mediante un sistema efectivo.



## TEMARIO

1. La actitud de un vendedor
2. Hábitos y creencias negativos en la venta
3. ¿Qué es vender?
4. El proceso de la venta
5. Técnicas de prospección
6. Presentaciones efectivas (aprendiendo a preguntar)
7. Sistematizando tu proceso de ventas
8. Manejo de objeciones
9. Técnicas de negociación y cierre de venta
10. Conclusiones

## MATERIALES

1. Laptop
2. Proyector
3. Materiales de apoyo
4. Plumones
5. Manual del participante.

\*Este taller se imparte en versiones de 4 y 8 horas. Incluye carpeta impresa con el material y las dinámicas de la sesión para cada participante. (De acuerdo con el número de horas se profundiza en los temas y se realizan varias dinámicas en el taller). \*

**¡LLAMA HOY!**

Y RESERVA AL 442 295 2320

[mirconsulting.com.mx](http://mirconsulting.com.mx)