

WORKSHOP

CLAVES PARA VENDER MÁS



03
JUNIO

SONESTA HOTEL
EL OLIVAR

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS
ESPECIALIZADAS DE
VENTAS B2B



SEMINARIUM®

HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS ESPECIALIZADAS DE **VENTAS B2B**

Es común escuchar que las ventas son el corazón de las empresas y que los vendedores son los llamados a generar los ingresos y, por ende, los responsables de la salud financiera de la empresa. Sin embargo, no todos perciben la presión que tienen para cumplir con las metas y con frecuencia enfrentan situaciones límite, en las que se escapan oportunidades clave, se postergan los procesos de compra o los clientes simplemente optan por otras soluciones.

El *workshop* proporcionará conceptos y herramientas que permitirán ser más efectivo frente al cliente, entender mejor las capacidades de nuestros productos y servicios, y orientar adecuadamente el diálogo con el cliente hacia la identificación y el desarrollo de necesidades que llevarán al cierre de la venta.

OBJETIVOS

- Entender el proceso de compra-venta y las actividades necesarias para avanzar en el proceso.
- Conocer qué tipos de necesidades tienen los clientes y sobre cuáles podemos actuar.
- Aprender a llevar a cabo reuniones de venta efectivas con los clientes.
- Desarrollar habilidades para identificar y desarrollar oportunidades de ventas.
- Manejar objeciones de manera profesional.
- Conocer las técnicas de cierre y aprender a aplicarlas en el momento oportuno.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Está dirigido a todas las personas que participan o tienen interés en desarrollar habilidades en el rubro de ventas, ya sea como ejecutivo de ventas, gerente de cuentas, o liderando equipos en funciones de jefatura o gerencia comercial.

METODOLOGÍA

El formato será de curso-taller. Se desarrollará un marco teórico y se aplicarán los conceptos planteados tanto en ejercicios, juegos de roles y casos, como en los productos y servicios que seleccione cada participante, para así incorporarlos al negocio de manera inmediata. Se fomentará la discusión y los ejemplos que los participantes propongan durante el *workshop*.

ESTRUCTURA DEL WORKSHOP

01

Aspectos clave de la venta consultiva

02

Proceso de compra versus proceso de venta

03

Actividades clave en un proceso de venta

04

Modelo de reuniones con clientes

05

Identificación y desarrollo de necesidades

06

Manejo de objeciones

07

Técnicas de cierre

PROGRAMA DEL WORKSHOP

08:30 AM - 09:00 AM

Registro de Participantes

09:00 AM - 11:00 AM

ASPECTOS CLAVE DE LA VENTA CONSULTIVA

¿Qué es la venta consultiva? ¿En qué se diferencia con la venta transaccional? Muchos vendedores se enfocan en aspectos equivocados al querer vender de una manera cuando el tipo de venta es diferente. Al conocer esta diferencia, el participante podrá saber qué busca el cliente, qué es lo más importante para él, y qué preguntas debe hacer para desarrollar la necesidad y avanzar en el proceso de venta.

PROCESO DE COMPRA-VENTA Y ACTIVIDADES DE VENTA

Se analizará por qué las oportunidades de venta se estancan o se hace difícil avanzar en el proceso. Además, identificaremos las actividades de ventas adecuadas para validar las oportunidades y asegurarnos de que progresamos en la venta en cada interacción con el cliente.

11:00 AM - 11:30 AM

Coffee break

11:30 AM - 01:00 PM

IDENTIFICACIÓN Y DESARROLLO DE NECESIDADES

Existen muchas técnicas de ventas enfocadas al desarrollo de necesidades; en términos generales, cualquier técnica bien aplicada, puede tener excelentes resultados. Para comprobarlo, es necesario saber qué tipo de necesidad tiene el cliente y en qué estado de desarrollo se encuentra. Asimismo, tenemos que conocer bien nuestro producto o servicio, y saber cómo puede ayudar al cliente a resolver sus potenciales problemas.

TIPOS DE PREGUNTAS

Conoceremos las técnicas de preguntas más utilizadas y cómo aplicarlas para identificar y desarrollar oportunidades de venta.

DINÁMICAS DE PREGUNTAS

Los participantes desarrollarán los tipos de preguntas que necesitan para vender sus productos o servicios, de manera que puedan utilizarlas inmediatamente después del seminario.

01:00 PM - 02:20 PM

Almuerzo libre - No incluido

02:20 PM - 04:00 PM

MODELO DE MANEJO DE OBJECIONES

El participante entenderá las diferentes razones por las que aparecen objeciones. Podrá practicar el modelo de manejo de objeciones, que permite identificar las objeciones falsas, enfocarse en la objeción real y manejarla profesionalmente.

TÉCNICAS DE CIERRE

El participante conocerá la importancia de cumplir con todas las actividades del proceso de ventas previo al cierre de la venta. Las técnicas de cierre no reemplazan al desarrollo de un proceso efectivo de ventas; sin embargo, conocerlas nos ayudará a percibir el momento adecuado para proponer un cierre y seleccionar la técnica adecuada para cada situación particular.

04:00 PM - 04:20 PM

Coffee break

04:20 PM - 06:00 PM

EJERCICIO DE JUEGO DE ROLES

Observaremos la manera correcta e incorrecta de afrontar una reunión de ventas. Aplicaremos las técnicas de preguntas a los productos y servicios seleccionados por los participantes a través de ejercicios de simulación de situaciones de venta, y cada uno las pondrá en práctica.

PLAN DE APLICACIÓN Y PUESTA EN PRÁCTICA

Luego de los ejercicios de juego de roles, los participantes podrán compartir sus experiencias sobre qué funcionó y qué no, recibir *feedback* de sus compañeros e instructores, y recomendaciones de cómo incorporar las técnicas aprendidas en el día a día.

EXPOSITOR

JOSÉ VIDAL

DIRECTOR,

THE SALES GROUP SCHOOL - SAGROS



Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Programa Integral de Administración para No Especialistas de Gerens (Quick MBA). Cuenta con una Certificación en Entrenamiento de Ventas, Negociación y Técnicas de presentación por el IBM Business School de Warbrook (Inglaterra).

Tiene formación Gerencial en el IBM Management Institute de Armonk (Nueva York), de Ventas en la Universidad de La Salle, Argentina y estudios en el British School in The Netherlands (La Haya, Holanda).

Fue Gerente de Marketing de IBM Perú y Bolivia, Gerente de Enablement y Cross-Selling de IBM Latinoamérica y lideró la iniciativa de High Performance Selling a nivel Latinoamérica, implementando una nueva metodología de ventas, planificando y participando en la capacitación de más de 500 vendedores en Perú, Bolivia, Chile, Colombia, Venezuela, Ecuador, Argentina y México. Posteriormente se desempeñó como Gerente Comercial de Adexus, Gerente de Territorio en Microsoft y Gerente General de Paperless Perú. Actualmente es Director Gerente de Sagros.

Como Director de Sagros ha trabajado con importantes empresas locales e internacionales, tales como Telefónica del Perú, Scotiabank, MiBanco, AFP Integra, ING Fondos, Laboratorios Roche, Entel, Claro, Microsoft, IBM del Perú, Schröder Group (USA, Chile, Colombia, Brasil, Ecuador, Perú), Ernst & Young, 3M, Sony, Grupo El Comercio, Hamburg Sud, Prosegur, Ransa, Shell, Primax, Atento, Rímac Seguros, Motorola, Grupo Centenario, Imagina, Brightstar, La Llave, Datec Bolivia, Adecco, Adexus, Cobiscorp Ecuador, entre otros.

INFORMACIÓN GENERAL

FECHA/LUGAR

El *workshop* ejecutivo se realizará el miércoles **03 de junio** en el **Sonesta Hotel El Olivar**. Pancho Fierro 194, San Isidro

HORARIO

Registro: De 08:30 AM a 09:00 AM

Workshop: De 09:00 AM a 06:00 PM

INCLUYE

- Material de seguimiento
- *Coffee* de bienvenida / *Coffee break*
- Certificado digital de asistencia emitido por Seminarium

* No incluye almuerzo

ESTACIONAMIENTO

Se ofrece tarifa plana en la playa de estacionamiento del hotel a un costo de S/ 30, incluido IGV (sujeto a disponibilidad).

INVERSIÓN *

PRECIO REGULAR	NETO	IGV	TOTAL
Regular	S/ 700.00	S/ 126.00	S/ 826.00
Corporativo (3 a 6 personas)	S/ 595.00	S/ 107.10	S/ 702.10

COMPRA ANTICIPADA HASTA EL 05 DE MARZO

Regular	S/ 665.00	S/ 119.70	S/ 784.70
Corporativo (3 a 6 personas)	S/ 565.25	S/ 101.74	S/ 666.99

PRECIOS EXPRESADOS EN SOLES

* Valor de inscripción por persona

ANULACIONES

Solo se aceptarán anulaciones 7 días calendario antes del inicio del evento. En caso contrario, la empresa o el participante deberán asumir el valor total de la inscripción. La sustitución de una persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta 3 días calendario antes del inicio del *workshop*.

INFORMES

610 7272 opción 1 • informes@seminarium.pe

VENTASB2B.PE

