

CURSO DE VENTAS

- **DESARROLLO HUMANO**

“Siempre actualizados, siempre contigo”

Contáctanos: 55-7679-4080 / editorial@lechugabolanoseditores.com

Resumen

INVERSIÓN	\$5,350.00 + IVA
DURACIÓN	15 HRS.
MODALIDAD	Presencial/En Vivo/Video



OBJETIVO

El objetivo de este Curso de Ventas es que el participante practique las técnicas de ventas más efectivas en ambientes competitivos, mejorando sus resultados en ventas, a través de

una correcta y completa asesoría, logrando acortar el tiempo que le toma cerrar una venta.

DIRIGIDO A

Este Curso de Ventas va dirigido a cualquier persona cuyo trabajo sea en forma preponderante en el campo de ventas de manera presencial, telefónica o por medio de plataformas digitales, ejecutivos de telemarketing con posibilidades de desempeñarse como vendedores en el campo y ejecutivos de mercadotecnia que necesiten, por las características de su actividad profesional, adentrarse en el área de las ventas.

BENEFICIOS

Los beneficios que obtendrá al tomar este Curso de Excel Intermedio son:

<input checked="" type="checkbox"/>	Identificar su estilo favorito para vender
<input checked="" type="checkbox"/>	Identificar las competencias de un vendedor estrella
<input checked="" type="checkbox"/>	Desarrollar competencias de un vendedor estrella con técnica
<input checked="" type="checkbox"/>	Aprender técnicas para vender, sin que parezca que está vendiendo
<input checked="" type="checkbox"/>	Aprender técnicas de comunicación para adecuar el mensaje de ventas de acuerdo a la personalidad y motivaciones del cliente
<input checked="" type="checkbox"/>	Practicar técnicas de comunicación efectiva como escucha activa y empatía para crear una conexión emocional con el cliente
<input checked="" type="checkbox"/>	Poder articular argumentaciones y presentaciones de ventas en 30 segundos
<input checked="" type="checkbox"/>	Practicar técnicas para manejar objeciones con técnicas de PNL

FECHAS

Fechas en que se impartirán los cursos

<input checked="" type="checkbox"/>	Del 07 de Abril del 2025 al 10 de Abril del 2025, Lunes a jueves de 17 a 21 hrs.
<input checked="" type="checkbox"/>	Del 06 de Mayo del 2025 al 08 de Mayo del 2025, Martes a jueves de 17 a 22 hrs.
<input checked="" type="checkbox"/>	Del 07 de Junio del 2025 al 14 de Junio del 2025, Sábado de 8 a 15 hrs.
<input checked="" type="checkbox"/>	Del 05 de Julio del 2025 al 12 de Julio del 2025, Sábado de 8 a 15 hrs.

TEMARIO

Conoce el temario completo de este curso

I. El modelo de Venta Consultiva	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué significa vender consultivamente?• Vender vs. Asesorar• Condiciones para aplicar la venta consultiva• La formulación de preguntas de indagación
II. Saber articular una argumentación con diferenciadores	<ul style="list-style-type: none">• Premisa de la venta con enfoque de oferta de valor• Ventaja competitiva• Oferta de valor
III. The Challenger Sale	<ul style="list-style-type: none">• Tu estilo de vendedor:• Estilo Retador• Competencias de un vendedor de alto desempeño<ul style="list-style-type: none">○ Instruir○ Adecuar○ Controlar
IV. Técnica de ventas para asesorar vs. vender	<ul style="list-style-type: none">• Instruyendo al cliente para que tome la mejor decisión de compra• Ingredientes de la técnica• Uso efectivo de un Story Telling: Ingredientes
V. La prospección	<ul style="list-style-type: none">• La prospección• Técnicas de prospección• Investigación y preparación previa• El embudo de ventas
VI. La llamada telefónica	<ul style="list-style-type: none">• Saludo y presentación• Cápsula de elevador clásica• Objetivo y motivo de la llamada telefónica• Cómo concertar una cita• Cómo pasar el filtro de la recepcionista o asistente
VII. La argumentación con oferta de valor	<ul style="list-style-type: none">• Los diferenciadores• Capsula de elevador con propuesta de valor• Uso de lenguaje persuasivo• Preguntas de dolor
VIII. Manejo efectivo de las objeciones	<ul style="list-style-type: none">• ¿Qué es una objeción?• Tipología de las objeciones• Técnica para el manejo de objeciones• Manejo de las primeras objeciones• Manejo de objeciones con oferta de valor
IX. Las técnicas de cierre	<ul style="list-style-type: none">• Prerrequisito para cerrar• Posturas del vendedor ante el cierre• Técnicas de cierre• El servicio con valor agregado y el cierre

POLÍTICAS DE PAGO :

- *Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa*
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** – Aplica previa al inicio del evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones
- **FINANCIAMIENTO** – NO aplica

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN :

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - **NO SHOW** (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL :

Lechuga & Bolaños Editores notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de viáticos, en su caso, una vez recibida | Lechuga & Bolaños Editores no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

Lechuga & Bolaños Editores se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a QUÓRUM MÍNIMO

© Lechuga & Bolaños Editores S.A. de C.V. Todos los derechos reservados

Contáctanos:

Si tienes alguna duda o pregunta, no dudes en contactarnos. Estamos aquí para ayudarte y resolver cualquier inquietud. Puedes escribirnos o llamarnos. También puedes visitar nuestro sitio web para más información. ¡Será un placer atenderte!

Teléfono de oficina

55-7679-4080

WhatsApp

56-3243-6801

Página web

<https://www.lechugabolanoseditores.com>

**Dirección
presencial**

Arquímedes #130, despacho 205, colonia
Polanco, CDMX, C.P. 11570