

# CURSO TÉCNICAS DE VENTA

por Videoconferencia  
en directo con el formador



[www.consultorescomerciales.es](http://www.consultorescomerciales.es)

«Especialistas en el área  
comercial de tu Empresa»

# FILOSOFÍA EUPI



**ENTREGA** Y DEDICACIÓN  
POR NUESTROS CLIENTES.

**UNIÓN** Y TRABAJO EN EQUIPO.

**PROFESIONALIDAD**  
Y SERIEDAD EN NUESTRO TRABAJO.

**ILUSIÓN** POR CONSEGUIR JUNTOS LOS OBJETIVOS MARCADOS.



## DATOS DE EUPI

**42** Años de experiencia

**1.207** Empresas clientes

**29.160** Alumnos formados

**982** Perfiles  
comerciales seleccionados

«No hay mejor campaña publicitaria, que la de los clientes satisfechos»



## QUIENES SOMOS

Somos especialistas en **resolver problemas comerciales** y conseguir que los equipos de ventas de Empresas de todos los sectores, se desarrollen y mejoren, con un solo objetivo: **AUMENTAR SUS RESULTADOS DE VENTAS.**

Nos apasiona nuestro trabajo y desde hace más de 42 años que estamos en el mercado, sabemos que la recompensa del trabajo bien hecho, es la oportunidad de hacer más trabajo bien hecho.

«ES EL MOMENTO DE REFORZARSE Y VENDER CON MAYÚSUCLAS»



## POR QUÉ ESTE CURSO

### La necesidad: El por qué

- ✓ **Porque** este año ha dejado en evidencia falencias de todo tipo que necesitamos atender de forma urgente, sobre todo en el área comercial que define el vínculo con nuestros clientes.
- ✓ **Porque** en momentos de crisis, reforzar las habilidades del departamento comercial y darles herramientas es imprescindible para poder competir en un mercado adverso.
- ✓ **Porque** vender es una de las tareas más complicadas de desempeñar que requiere un alto nivel de resistencia y una necesidad constante de adaptación a situaciones de presión internas y externas.
- ✓ **Porque** la profesionalización comercial -en todos sus niveles y etapas de atención- tiene que ser una constante de desarrollo y actualización.

### El proceso: El cómo

- ✓ **Una formación** a medida que se define a posteriori de hacer una radiografía del equipo de ventas y de los objetivos de la Empresa
- ✓ **Una metodología** absolutamente práctica que recrea situaciones comunes y cotidianas relacionadas con el objetivo y el producto o servicio específico.
- ✓ **Un entrenamiento** diseñado de acuerdo a lo demandado comercialmente que puede abarcar procesos de fidelización, promoción, lanzamiento o venta concreta de un producto y/o servicio.
- ✓ **Un entrenamiento** #con un enfoque práctico y dinámico donde el participante es actor y no espectador del proceso de aprendizaje.

«La calidad es nuestra mejor garantía de la fidelidad de los clientes, nuestra más fuerte defensa contra la competencia, y el único camino para el crecimiento»



# OBJETIVOS ESPECÍFICOS

## 1 Nivel profesional

- ✓ **Adquirir/perfeccionar** las habilidades comerciales necesarias para la venta.
- ✓ **Mejorar y potenciar** nuestras formas de comunicación.
- ✓ **Obtener soluciones** concretas a las objeciones de venta planteadas por los clientes.
- ✓ **Ser conscientes de la importancia de la actitud** en la venta.
- ✓ **Dominar** las distintas técnicas de cierre de venta.
- ✓ **Criterios claros de organización comercial.** Constancia y regularidad en la actividad, resultado más ventas.

## 2 Nivel organización

- ✓ **Transmitir** una imagen de confianza, profesionalidad y solidez comercial.
- ✓ **Consolidar** equipos de alto rendimiento y aumentar la efectividad de su gestión con los clientes en la venta y en todos los servicios adicionales relacionados con ella.
- ✓ **Aumentar** la fidelización a partir de la mejora sustancial en la calidad de atención de clientes activos y potenciales.
- ✓ **Avanzar** en la profesionalización de los comerciales de forma cierta y rigurosa que posicione a la organización en niveles óptimos de competitividad.



# PROGRAMA DEL CURSO

## 1 La influencia de la comunicación en la venta

- Mejora de la comunicación oral.
- La importancia de saber escuchar.
- La actitud, arma básica en la venta.
- Transmitir seguridad y confianza

## 2 Organización comercial

- Criterios claros de organización comercial.
- Clasificación de cliente. Por consumo, por tipología de cliente, etc.
- Cómo establecer frecuencias de visita.
- Planificar vistas por objetivos

## 3 La venta

- Partes técnicas de una acción de ventas.
- Arte de preguntar y tipos de preguntas.
- Qué son los móviles de compra.

## 4 Captación de clientes

- Entrada cliente potencial.
- **ENTRADA A PUERTA FRIA.** Presentación personal y de empresa.
- Comprobación del P.P.D
- Solución a las objeciones de entrada
- "Ya tengo mis proveedores y estoy contento."
- "No tengo tiempo de atenderle."
- "No quiero más proveedores.
- **CONCERTAR VISITAS DE VENTA POR TELÉFONO.**
- Saltos de filtros telefónicos.
- "De qué se trata", "Mande información por mail", "De que empresa me llama", etc...

## 5 Desarrollo de la venta

- Presentación de productos | servicio
- Conocer necesidades del cliente
- Argumentación de productos y servicios
- Argumentación de forma positiva y de forma involucriativa
- Descubrir las ventajas de la argumentación involucriativa
- Los T.O.P.E.S (Las objeciones de las ventas...)
- Tipos de T.O.P.E.S
- Soluciones:
  - "Me lo quiero pensar..."
  - "Me hacen más descuento o rappel..."
  - "Tengo que consultarlo con..."
  - "Esta forma de pago no me interesa..."
  - "Es caro..."
  - "Se me va de presupuesto..."
- **ESPECIAL ATENCIÓN A LAS OBJECIONES DE PRECIO**
- 5 puntos de oro. Sistema para resolver T.O.P.E.S.

## 6 Cierre de ventas

- Concepto claro de cerrar una venta.
- Cuándo es el momento de cerrar la venta.
- Técnicas de cierre de ventas
- Cierre de doble alternativa
- Cierre del zapato en el pie
- Cierre de la trampa mortal de la venta
- Cierre del matrimonio
- El virus del remordimiento de compra.
- Anulación de pedidos. Vacunas contra el virus

## 7 Fidelización clientes

- Distintos tipos de fidelización.
- Segundas ventas.
- Venta de mayor gama de productos|servicios



## METODOLOGÍA, MODALIDAD Y FECHAS

### Metodología \_\_\_\_\_

- ✓ **Práctica y participativa**  
Aproximadamente el 50% del curso se desarrolla con dinámicas de Role Play.
- ✓ **Focalizada y dinamizada**  
Formación adaptada a las necesidades y objetivos de la Empresa, y en función al nivel de su equipo comercial, amateur, medio o avanzado.

### Fechas y horario \_\_\_\_\_

- ✓ **Primera opción:**  
Días 18,19,20 y 21 de Octubre de 2021  
De 16:00 h a 18:30 horas
- ✓ **Segunda opción:**  
Días 16 y 23 de Octubre de 2021  
De 09:00 a 14:00 horas

**Videoconferencia:** en directo con el formador  
Consultar la posibilidad de realizar este programa de formación de manera presencial en su empresa.

### Modalidad y precio

Formato:	<b>Videoconferencia en directo con el formador</b>
Asistentes:	10 ASISTENTES
Duración	10 HORAS LECTIVAS
Total	<b>210 Euros</b> (*) Bonificación de 130 Euros

677411882 | 961800060

\*Bonificable por la Fundae



# FORMADORA



## **Pilar Hernández**

*Ha formado a más de 12.550 alumnos*

Máster Dirección Comercial SENVAD.

Máster de Liderazgo Comercial  
SISTEMAS PROFESIONALES DE VENTAS S.L.

Curso de Gestión Comercial FORCOMSA.

Curso de Formación de Formadores FORCOMSA.

## **Además**

Cuenta con más de 26 años de experiencia en el ámbito de las ventas en distintos sectores, como formadora comercial a nivel nacional.

Es especialista en impartir cursos de Técnicas de Venta, telemarketing, atención al cliente, técnicas de venta y negociación para equipos de ventas.

Es tutora y formadora en la actualidad en el campus aula virtual de EUPI Consultores Comerciales de diferentes cursos online y videoconferencia.

Participa en la creación, desarrollo e implantación de sistemas de incentivos para empresas, implantación de estrategias comerciales.

Coopera en la creación, desarrollo y dirección externa de departamentos de televentas de empresas de varios sectores.

Imparte prácticas en el aula, consiguiendo una alta participación, motivación e integración de los/as alumnos/as.



«SI CREES QUE LA FORMACIÓN ES CARA...  
PRUEBA CON LA IGNORANCIA...»



## ALGUNAS OPINIONES DE NUESTROS CLIENTES

“Es que realmente he visto el resultado que podré llegar a obtener aplicando las técnicas de ventas expuestas en este curso, ya que me han demostrado que muchos de los fallos cometidos anteriormente, los podía haber evitado girando la situación a mi favor.

También mi agradecimiento personal ya que es mi primer curso de técnicas de venta formativo y creo que me servirá de gran utilidad. Práctico y conciso.”

**Jose Manuel Mendoza**

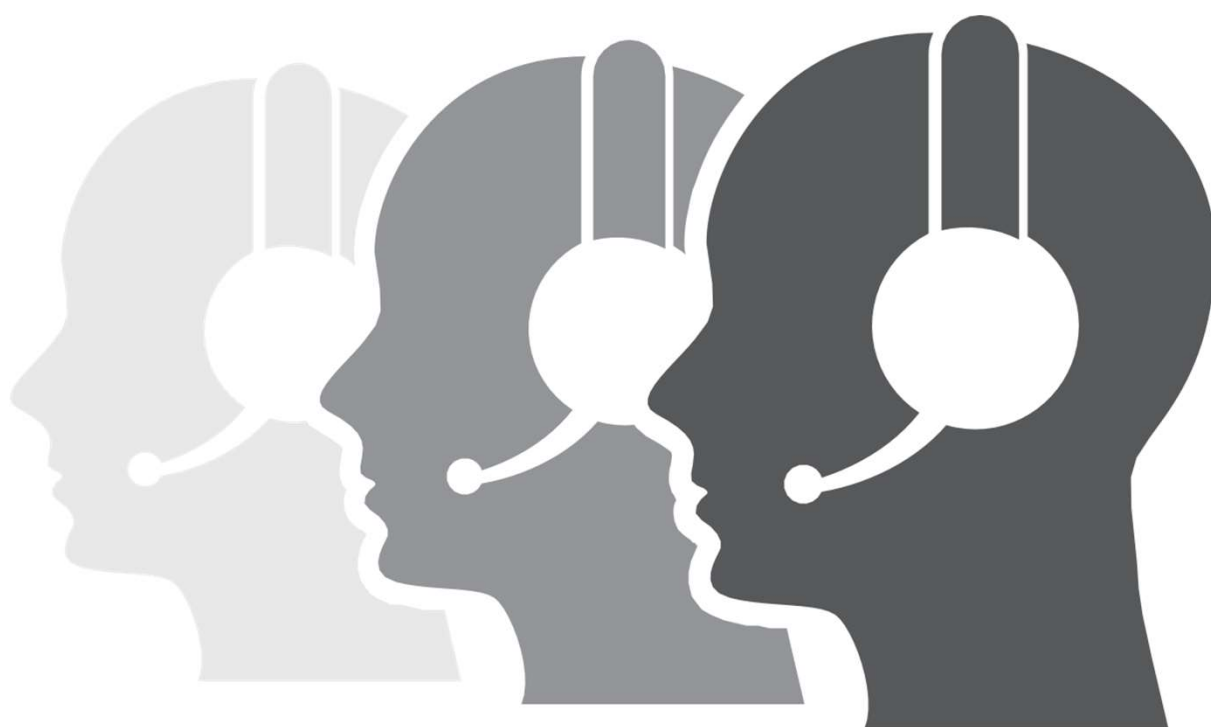
“Ha sido realmente provechoso. La profesora ha aclarado muchas dudas que tenía al respecto. Dinámico y activo. Hemos practicado infinidad de veces con ejemplos. Muy constructivo y documentado”.

**Laura Díaz Alcántara**

“Sinceramente no creía que un Curso de Ventas plasmado en la realidad diera un resultado positivo, pero habiendo puesto en práctica una cantidad de técnicas y herramientas he comprobado que dan muy buenos resultados. Quiero aprender más porque he conseguido muchísima seguridad a la hora de vender”.

**Estel Santana Martínez**

«Somos una empresa de Consultoría y Asesoría Comercial con una clara vocación y especialización en todo lo referente al área comercial de las empresas.»



El área comercial es nuestra **PASIÓN**.  
Por eso, nos **APASIONA** nuestro trabajo.  
Queremos ayudar a **CRECER** a tu red comercial y a tu Empresa.  
Nos comprometemos a dar lo mejor para **POSICIONARTE** competitivamente.

Eupi Consultores Comerciales  
677411882 | 961800060  
info@consultorescomerciales.es  
www.consultorescomerciales.es