



Programa “Ventas De Impacto” (PVI)

Objetivos:

- Desafiar los paradigmas y mitos de la venta.
- Instalar una nueva mentalidad comercial basada en la venta desafiante.
- Deconstruir el concepto del vendedor tradicional y construir al comercial del futuro.
- Diferenciar tu negocio por sobre tus competidores a través de la incorporación de habilidades basadas en el Coaching Comercial.

Contenidos:

MODULO 1

- 1- Vender es humano.
- 2- Los 2 pasos de la antesala de la venta: En que me destaco y como vendería esa habilidad.
- 3- El metodo basado en las fortalezas.
- 4- Marca personal.
- 5- La propuesta de valor: características vs beneficios/ La experiencia del cliente.
- 6- La pregunta inicial: por que el cliente debería comprarme a mí y como debo hacerlo.

MODULO 2

- 7- El viaje interior.
- 8- ¿Evolución o Revolución Comercial?
- 9- La mente del vendedor como el principal enemigo a vencer.

MODULO 3

- 10- Mitología Comercial Moderna (desafiando creencias en ventas).
- 11- Filosofía Comercial (Sócrates Vs Los Sofistas) .
- 12- ¿Cazadores o granjeros?

MODULO 4

- 13- El vendedor Coach.
- 14- La relación con el cliente.
- 15- Exigencia vs Excelencia Comercial.

MODULO 5

- 16- Fundamentos del metodo Socrático en ventas.
- 17- Indicadores de gestión Comercial.
- 18- Liderazgo Comercial Moderno.



Diplomatura en Inteligencia en Ventas y Estrategias Empresariales

MODULO 6

- 19- Preguntas de impacto.
- 20- Escucha activa.
- 21- El metodo socrático en la práctica.
- 22- Discurso del ascensor aplicado a la venta.
- 23- Objeciones hacia tu marca (juegos de guerra).
- 24- El metodo RAP para superar objeciones.
- 25- Cierres con compromiso: la pirámide invertida.

CERTIFICACION DE CONOCIMIENTO

- 26- Para dar por aprobado los conocimientos cada uno deberá grabar un video de no más de 5 minutos vendiendo su producto y utilizando los contenidos de la materia.