



ENFOCANDO RESULTADOS T&C®
TRAINING & CONSULTING



**ENTRENAMIENTO
PRESENCIAL**

THE CLOSER

EL CERRADOR EXPERTO

*El Entrenamiento Más Completo y Profesional
para Desarrollar Equipos Comerciales*

“Mejora tu Hit Rate Comercial”



DICIEMBRE 7



**QUERÉTARO
FOUR POINTS JURICA**



**HORARIO:
9:00 AM A 7:00 PM**



HECHOS

Una empresa puede tener los productos más innovadores, las soluciones más eficaces, los mejores desarrollos, altos estándares de calidad, excelente gama de productos, un servicio de excelencia, contar con un buen nombre en el mercado, posicionamiento, liderazgo y precios competitivos, sin embargo, si no logra sus objetivos de venta y facturación, tendrá serios problemas para mantener su operación y su continuidad estará en riesgo.

**9 Horas de
Entrenamiento Profesional**



DIRIGIDO A:

Empresarios, Directores, Gerentes, KAM's, Jefes, Supervisores, Representantes de Venta, Ingenieros de Servicio Técnico y Venta, Agentes Comerciales y Ejecutivos de Telemarketing que desean retroalimentarse, crecer y perfeccionar sus Habilidades de Negociación y Venta.

BENEFICIOS:

AL ASISTIR A THE CLOSER, EL CERRADOR EXPERTO:

- Mejorarás tu Efectividad en el proceso de la venta, "Hit Rate".
- Incrementarás tu facturación alcanzando tus metas comerciales.
- Aprenderás a realizar "Presentaciones Inobjetable".
- Identificarás con toda claridad a tu Cliente Ideal.
- Conocerás metodologías que permitan comunicarte y establecer relaciones de una forma superior con los clientes (VAK y DISC).
- Mejorarás tus Skills en la venta telefónica, venta face to face y en la venta técnica.
- Desarrollarás tu capacidad de valorar proyectos y cuentas.
- Trasladarás el valor y las capacidades de tu empresa al cliente.
- Perfeccionarás tus habilidades en el Manejo de Objeciones y el Cierre de Ventas.
- Desarrollarás tus habilidades de Presentación, Negociación y Venta.
- Conocerás lo que todo profesional de las ventas debe saber sobre el proceso de la venta y las técnicas de cierre.
- Lograrás identificar tus áreas de oportunidad, resolviendo los puntos ciegos de tu gestión comercial.



PROGRAMA:

THE CLOSER, EL CERRADOR EXPERTO, SE DESARROLLA A LO LARGO DE 9 HORAS DE ENTRENAMIENTO PROFESIONAL IMPARTIDAS DE MANERA PRESENCIAL.

LOS TEMAS A CONSIDERAR SON:

1. El Cliente y su Evolución
2. Herramientas que marcan la Diferencia
 - VAK
 - Perfiles de Comportamiento
 - Cross Selling & Up Selling
3. El Vendedor Experto
 - Competencias
 - Habilidades
 - Características
4. El Cliente Ideal
 - Definición
 - Perfil
5. El Proceso de la Venta: La Curva del Cliente
 - Training de Las 7 Etapas:
 - 1) Prospección
 - 2) Contacto Inicial
 - 3) Presentación
 - 4) Oferta de Valor
 - 5) Manejo de Objeciones
 - 6) Técnicas de Cierre
 - 7) Seguimiento
6. El Cerrador Experto



IMPORTANTE:

The Closer entrenamiento diseñado para generar un impacto de manera inmediata en el desempeño de los participantes y consecuentemente en su organización. Durante el programa se analiza de una manera puntual y profesional todo el Proceso de la Venta. Iniciamos con la misma identificación del Cliente Ideal y concluimos con las Técnicas de Cierre más eficaces. El participante se lleva una retroalimentación puntual de su desempeño a lo largo del proceso de la venta.

¡La retroalimentación es realmente poderosa lo que permite un impacto inmediato en su desempeño!

METODOLOGÍA:

Nuestros esquemas de enseñanza - aprendizaje son personalizados, el número de participantes es limitado, lo que favorece una mayor retroalimentación e interacción con el grupo.

Programa Presencial Limitado a 40 Participantes: Lo que Garantiza para usted comunicación en tiempo real, mayor retroalimentación, personalización e interacción con nuestro Facilitador.



Exposición



Dinámicas



Discusión



Videos



Retroalimentación



Role Playing





RESUMEN DEL FACILITADOR: IQ & BC CARLOS ALBERTO ORTIZ ANZO

EXTRACTO Y PERFIL PROFESIONAL:
Director General y Consultor Master
Enfocando Resultados Consulting Group

Lead Consultant en Programas de Asesoría Estratégica en más de 30 Proyectos de Implementación en Diferentes Compañías. Desarrollando más de 300 programas de Formación y Entrenamiento a lo largo del País. Responsable de implementar programas de acompañamiento en campo “One to One” y “Clínicas de Venta” In House a nivel Ejecutivo y Dirección.

Líder, Visionario, Estratega y Gestor de Cambio, Experto en la Formación, Desarrollo y Dirección de Equipos de Alto Desempeño y Alto Compromiso.

Ingeniero Químico de profesión con estudios de Maestría en Administración de Negocios (MBA) y Formación Profesional como Business Coach (BC).

Desempeñando funciones como Ingeniero de Servicio Técnico y Ventas, Jefe de Exportaciones, Gerente de Ventas, Gerente de Sucursal, Gerente Nacional de Ventas, Director Comercial, Gerente General, Director General & Consultor Profesional. Colaborando a nivel ejecutivo, gerencial y directivo en empresas Multinacionales y Compañías líderes en su sector.

Titular de la Catedra de Ventas Estratégicas en la Maestría en Inteligencia Financiera (MIF) en la ELN y Articulista Invitado en el Portal Ejecutivo Alto Nivel.

Miembro Honorario del Consejo de Administración en cinco organizaciones referentes en su mercado, con experiencia profesional en la industria Alimentaria, de la Construcción, Grasas y Aceites, Metal Mecánica, Química, Mueblera y Maderera y en Operaciones de Comercio Exterior a EU, Centro y Sudamérica.

Participando en Mercados de Alta Especialidad, Commodities, Productos de Consumo, Retail e Intangibles. Colaborando para Quimic SA de CV (Norvak), Nalcomex (Nalco Chemical Company), Macer Fepyr de México (Fepyr España), Rexcel (DESC - KUO), entre otras firmas.

Experto en Venta Técnica e Industrial.



TESTIMONIALES

LA VOZ DEL CLIENTE:

”

Excelente expositor, con gran talento para compartir sus conocimientos. Un curso imperdible para todo aquel que ame y quiera mejorar en esta profesión.

LUIS FERNANDO ASCENCIO
Director Comercial
Integra Corporativo

”

Gran Expertise del Expositor, excelente aterrizaje de los temas, con un enfoque muy práctico y profesional. Lo recomiendo ampliamente. Curso, muy recomendable.

RODRIGO COLONIA
Director Comercial
Aceros y Complementos Constructivos

”

¡Me encantó! Estrategias claras y concretas, pero sobre todo importantes para cerrar la venta. Todo lo que se comparte es relevante.

MARÍA FERNANDA LUNA
KM Desarrollos
Asesora de Ventas





ENFOCANDO RESULTADOS®
CONSULTING GROUP

800 839 0751

contacto@enfocandoresultados.com

www.enfocandoresultados.com

@EnfocadoResultados



INVERSIÓN:
\$5,700 + IVA

LA INVERSIÓN CONSIDERA

- 9 Horas de Entrenamiento Profesional
- Materiales Impresos
- Constancia de Habilidades Laborales (STPS)
- Diploma con Valor Curricular expedido por Enfocado Resultados SC
- Coffe Break y Comida en Hotel Sede
- Garantía Money Back

MÉTODOS DE PAGO

- Transferencia Interbancaria
- PayPal
- Stripe

**Consulte términos y condiciones*

VISA  PayPal stripe



GARANTÍA MONEY BACK

Nuestra política Comercial se fundamenta en la satisfacción total de nuestros clientes, si el entrenamiento no cumple con lo que se ha comprometido en el programa, la devolución de su inversión está garantizada.