



Ontology Training de México, presenta el curso



"El Secreto del Éxito en las Ventas"

Curso para saber cómo atraer mejores resultados en las ventas y desarrollar las habilidades clave en el vendedor profesional.

OBJETIVO:

Proporcionar al asistente los conocimientos y el entrenamiento práctico que le permitirá desarrollar su creatividad e incrementar su desempeño en las ventas más allá de lo imaginable para posicionarse en el segmento de los mejores vendedores en su industria o especialidad.

JUSTIFICACIÓN:

Hoy en día la mayoría de los vendedores no están siendo entrenados adecuadamente en el proceso de ventas; la mayor parte de la capacitación en ventas se destina al conocimiento de los productos y servicios o al manejo de técnicas de venta, descuidando el desarrollo interno del vendedor. Como resultado de lo anterior, los ejecutivos están vendiendo muy por debajo de su potencial. Este programa está diseñado para que los vendedores se den cuenta y transformen sus creencias limitantes, además de proporcionarles las mejores prácticas de ventas que les permitirán incrementar substancialmente sus resultados e impactarán en forma positiva las predicciones de su compañía.

DIRIGIDO A:

Gerentes, supervisores y ejecutivos del área comercial.

Ontology Training de México, S.A. de C.V.

Av. Del Rey # 29 La Alteza Naucalpan, Edo. de México C.P. 53116
Tels. 5393-8416, 5374-4218 y 5374-2070 email: ontologia@prodigy.net.mx



TEMAS:

El juego interno del vendedor, que incluye el conocimiento de sí mismo, cómo mejorar su autoestima y lograr una actitud positiva. - el 80% del éxito en las ventas se determina por la actitud de la persona, y su actitud es la expresión externa de lo que pasa en su interior -. También descubrirá **el secreto** para atraer más ventas, con más efectividad y con más facilidad que nunca.

El juego externo del vendedor, que incluye el desarrollo de las habilidades clave de un vendedor profesional tales como el desarrollo de la creatividad en las ventas, cómo prospectar nuevos clientes y establecer de lazos de confianza, además de detectar necesidades, cómo hacer presentaciones efectivas, manejar de objeciones y técnicas de cierre. También incluye conocimientos de coaching para liderar equipos y lograr objetivos de ventas.

INFORMACIÓN GENERAL:

- * El curso es un entrenamiento dinámico en donde los participantes se involucran en ejercicios individuales y prácticas grupales en donde se aplican los conceptos expuestos, lo cual hace que este curso sea diferente a otros pues es muy ágil, divertido e interesante de principio a fin.
- * Se imparte en dos días seguidos, en horario de 9 a 19:00 horas con un receso para comer de una hora al medio día.
- * Manejamos absoluta puntualidad, por lo que sugerimos llegar al menos 15 minutos antes del inicio de cada sesión.
- * Es necesario que el participante no tenga asuntos pendientes o compromisos durante el horario del curso, pues se requiere de toda su atención. No se permiten salidas ni llamadas, excepto en los descansos fijados.

INVERSIÓN: Si desea una cotización sobre este programa, por favor póngase en contacto con nosotros en info@ontologytraining.com

- El seminario podrá ser manejado en las instalaciones de la organización, siempre y cuando los salones reúnan las características de espacio y logística requeridas para el evento.
- Está diseñado para grupos de 30 a 80 participantes.
- Incluye el manual del curso y el diploma de participación.

NUESTRA FORMA DE OPERAR :

Para reservar una fecha se requiere hacerlo con 60 días de anticipación. Un anticipo del 50% deberá ser pagado al solicitar nuestros servicios. Existe un cargo del 40% por cancelación o cambio de fecha. En todos los casos la liquidación del programa deberá efectuarse antes del inicio del mismo.

Ontology Training de México, S.A. de C.V.

Av. Del Rey # 29 La Alteza Naucalpan, Edo. de México C.P. 53116
Tels. 5393-8416, 5374-4218 y 5374-2070 email: ontologia@prodigy.net.mx