

Programa de Formación en Ventas



**COLEGIO DE
VENTAS**



Contenido

Presentación	Pág. 01
Programa	Pág. 02



Presentación

Acerca de Colegio de Ventas

Bienvenido a Colegio de Ventas, tu recurso definitivo para alcanzar el éxito en el apasionante mundo de las ventas.

Somos un equipo de profesionales apasionados por el arte y la ciencia de las ventas, comprometidos en ayudarte a desarrollar tus habilidades y alcanzar tus objetivos comerciales.

Nuestra Misión

En Colegio de Ventas, nuestra misión es capacitarte y empoderarte para sobresalir en el campo de las ventas.

Creemos que las ventas exitosas no se limitan a técnicas de persuasión, sino que se basan en la comprensión profunda de las necesidades del cliente, la empatía y la construcción de relaciones a largo plazo.

Nuestro objetivo es proporcionarte las herramientas, el conocimiento y la confianza necesarios para convertirte en un profesional de ventas de alto rendimiento.

Nuestra promesa

- **Formación de Calidad y Actualizada**

Ofrecemos una formación de ventas de alta calidad y siempre actualizada. Nuestros programas están diseñados por expertos en ventas y se mantienen al día con las últimas tendencias y estrategias de ventas. Esto garantiza que nuestros estudiantes estén equipados con las habilidades y conocimientos más relevantes para tener éxito en el competitivo mundo de las ventas.

- **Enfoque en Resultados Medibles**

Nos centramos en resultados medibles. Nuestros programas no solo se centran en la teoría, sino que también ofrecen herramientas prácticas y estrategias tangibles que los estudiantes pueden aplicar de inmediato en sus carreras comerciales. Además, proporcionamos seguimiento y evaluación para asegurarnos de que nuestros estudiantes logren resultados concretos en sus esfuerzos de ventas.

- **Comunidad de Aprendizaje y Networking**

Al unirse al "Colegio de Ventas", te conviertes en parte de una comunidad dinámica de profesionales de ventas, expertos en la industria y compañeros de aprendizaje. Esta comunidad ofrece oportunidades de networking, colaboración y crecimiento profesional continuo. Te conectamos con personas apasionadas por las ventas, lo que puede llevar a nuevas oportunidades y relaciones comerciales valiosas.

Programa

Programa de Entrenamiento: Desarrollo Personal y Ventas

Duración Total: 20 horas (10 módulos x 2 horas cada uno)

Módulo 1: Introducción al Desarrollo Personal y Ventas (2 horas)

- **Temas:**
 - **Importancia del desarrollo personal en ventas**
 - **Establecimiento de objetivos personales y profesionales**
 - **Introducción a las habilidades de ventas básicas.**

Módulo 2: Comunicación Efectiva (2 horas)

- **Temas:**
 - **Técnicas de comunicación**
 - **Escucha activa**
 - **Comunicación no verbal**
 - **Construcción de empatía con el cliente.**

Módulo 3: Desarrollo de Habilidades de Persuasión (2 horas)

- **Temas:**
 - **Principios de persuasión**
 - **Argumentación efectiva**
 - **Superación de objeciones**
 - **Cierre de ventas.**

Módulo 4: Gestión del Tiempo y Productividad (2 horas)

- **Temas:**
 - **Gestión eficaz del tiempo.**
 - **Establecimiento de prioridades**
 - **Técnicas de organización**
 - **Maximización de la productividad.**

Módulo 5: Desarrollo de la Autoconfianza (2 horas)

- **Temas:**
 - **Construcción de autoconfianza**
 - **Superación de la autoduda**
 - **Desarrollo de una mentalidad positiva**
 - **Manejo del rechazo en ventas.**

Módulo 6: Estrategias de Ventas Consultivas (2 horas)

- **Temas:**
 - **Enfoque en ventas consultivas**
 - **Identificación de necesidades del cliente**
 - **Soluciones personalizadas**
 - **Construcción de relaciones a largo plazo.**

Módulo 7: Negociación Efectiva (2 horas)

- **Temas:**
 - **Tácticas de negociación**
 - **Estrategias para llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos**
 - **Gestión de situaciones de conflicto.**

Módulo 8: Uso de la Tecnología en Ventas (2 horas)

- **Temas:**
 - **Integración de herramientas tecnológicas en el proceso de ventas**
 - **Automatización**
 - **Análisis de datos.**

Programa

Módulo 9: Gestión de Estrés y Resiliencia en Ventas (2 horas)

- Temas:
 - Manejo del estrés en ventas
 - Construcción de resiliencia
 - Cuidado personal y bienestar.

Módulo 10: Planificación de Carrera y Metas a Largo Plazo (2 horas)

- Temas:
 - Desarrollo de una carrera en ventas
 - Establecimiento de metas a largo plazo
 - Crecimiento profesional en ventas.

Temas Selectos en Ventas

- Personalidades y Perfiles de Clientes “Teoría de las Gemas”
- Conoce a tu Cliente y sus necesidades “Discovery”
- Segmentación de Clientes
- Gestión de Relaciones con Clientes “CRM”
- Diseño de Procesos de Venta “Pipeline Friendly”
- Comunicación efectiva en ventas.
- Identificación de necesidades del cliente.
-

1. Capacitación Individual:

- Incluye: Sesiones uno a uno con un instructor experto en ventas. Durante estas sesiones, recibirás capacitación personalizada, retroalimentación específica y la oportunidad de abordar tus necesidades y desafíos individuales en ventas.

2. Capacitación Grupal:

- Incluye: Participación en sesiones de capacitación en grupo. Estas sesiones suelen abordar temas generales en ventas y fomentar la interacción y el aprendizaje colaborativo entre los participantes. El contenido y la estructura pueden variar según el tamaño y los objetivos del grupo.

Programa

Programa de Formación de Vendedores Profesionales

Duración Total: 60 horas 10 módulos

Módulo 1: Fundamentos de Ventas (6 horas)

- **Temas:**
 - Introducción a la venta profesional.
 - Comunicación efectiva en ventas.
 - Identificación de necesidades del cliente.

Módulo 2: Psicología de la Venta (5 horas)

- **Temas:**
 - Comprender el comportamiento del comprador.
 - Técnicas de persuasión y motivación.
 - Gestión de objeciones.

Módulo 3: Técnicas de Prospección y Generación de Leads (4 horas)

- **Temas:**
 - Identificación de oportunidades de negocio.
 - Estrategias de prospección en línea y fuera de línea.
 - Creación de una lista de prospectos efectiva.

Módulo 4: Preparación de la Propuesta de Valor (5 horas)

- **Temas:**
 - Desarrollo de propuestas personalizadas.
 - Presentación efectiva de productos y servicios.
 - Cierre de ventas basado en el valor.

Módulo 5: Técnicas de Negociación (6 horas)

- **Temas:**
 - Estrategias para lograr acuerdos beneficiosos.
 - Manejo de situaciones conflictivas en ventas.
 - Tácticas de negociación efectiva.

Módulo 6: Gestión del Tiempo y Productividad (4 horas)

- **Temas:**
 - Organización personal y planificación.
 - Gestión eficaz de agendas y tareas.
 - Maximización del tiempo de venta.

Módulo 7: Uso de Herramientas Tecnológicas en Ventas (5 horas)

- **Temas:**
 - CRM (Customer Relationship Management) y su importancia.
 - Automatización de procesos de ventas.
 - Análisis de datos y métricas clave.

Módulo 8: Construcción y Gestión de Relaciones con Clientes (6 horas)

- **Temas:**
 - Desarrollo de relaciones a largo plazo con clientes.
 - Estrategias de fidelización y retención.
 - Manejo de quejas y resolución de problemas.

Programa

Módulo 9: Ventas B2B y B2C (5 horas)

- Temas:
 - Diferencias clave entre ventas a empresas y a consumidores.
 - Enfoques específicos para cada tipo de cliente.
 - Casos de estudio y ejemplos prácticos.

Módulo 10: Ética en las Ventas (4 horas)

- Temas:
 - Principios éticos en ventas.
 - Casos éticos y dilemas comunes.
 - Cumplimiento legal y regulaciones en ventas.

1. Capacitación Individual:

- Incluye: Sesiones uno a uno con un instructor experto en ventas. Durante estas sesiones, recibirás capacitación personalizada, retroalimentación específica y la oportunidad de abordar tus necesidades y desafíos individuales en ventas.

2. Capacitación Grupal:

- Incluye: Participación en sesiones de capacitación en grupo. Estas sesiones suelen abordar temas generales en ventas y fomentar la interacción y el aprendizaje colaborativo entre los participantes. El contenido y la estructura pueden variar según el tamaño y los objetivos del grupo.





COLEGIO DE VENTAS



TELÉFONO
+52 (33) 8421 7777



REDES SOCIALES
@colegiodeventas



PÁGINA WEB
www.colegiodeventas.com

