



CERTIFICACIÓN EN

Técnicas de cierre de ventas para empresas de servicio



Certifica ESAN Graduate Business School y la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL

Presentación

En el competitivo mundo de los servicios empresariales, dominar las técnicas de cierre de ventas es esencial para destacar y garantizar el éxito de tu equipo y tu organización. Te presentamos nuestra certificación, diseñada específicamente para profesionales como tú que buscan perfeccionar sus habilidades y alcanzar nuevos niveles de éxito en el ámbito de las ventas de servicios.



Dirigido a

Emprendedores, Ejecutivos y Líderes de áreas comerciales de empresas de cualquier rubro, que vendan intangibles y deseen adquirir conocimientos para aplicar o monitorear el avance de sus equipos comerciales. Todo ello con el objetivo de vender más y cerrar ventas exitosas.



Los participantes obtendrán



DOBLE CERTIFICACIÓN POR:

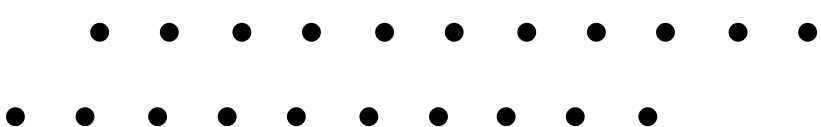
✓ **ESAN GRADUATE
SCHOOL OF BUSINESS**

✓ **CÁMARA DE
COMERCIO DE LIMA**

Esta es una oportunidad única para obtener una doble certificación, la inscripción y asistencia incluye:

- ✓ Certificado de participación(**)
- ✓ Material de clase

*(**) Para la obtención del certificado se requiere la asistencia del participante durante el total de la duración de la certificación.*



¿Por qué participar de esta certificación diseñada por ESAN Graduate Business School y la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL?

1. Incremento de las Tasas de Conversión:

Aprenderás estrategias comprobadas para cerrar acuerdos de manera efectiva, aumentando las tasas de conversión y optimizando los esfuerzos de tu equipo de ventas.

2. Adaptación a la Era Digital:

Descubrirás cómo aplicar las técnicas de cierre en el entorno digital actual, aprovechando las herramientas y plataformas tecnológicas para potenciar tus esfuerzos de venta.

3. Incremento de las Tasas de Conversión:

Obtendrás habilidades para construir relaciones sólidas y duraderas con tus clientes, lo que se traducirá en una mayor retención y lealtad.

4. Manejo de Objeciones y Negociación:

Desarrollarás técnicas avanzadas para abordar objeciones con confianza y llevar a cabo negociaciones exitosas, convirtiendo incluso las situaciones más desafiantes en oportunidades de cierre.

5. Personalización de Estrategias:

Aprenderás a adaptar tu enfoque de cierre a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando un abordaje personalizado que destaque tu propuesta de valor.

6. Optimización del Ciclo de Ventas:

Obtendrás conocimientos prácticos para agilizar y optimizar el ciclo de ventas, desde la prospección inicial hasta el cierre, maximizando la eficiencia de tu equipo.

7. Desarrollo de Habilidades de Comunicación:

Perfeccionarás tus habilidades de comunicación, aprendiendo a transmitir mensajes convincentes que resuenen con tus clientes y refuercen la propuesta de servicios de tu empresa.

8. Casos de Éxito y Mejores Prácticas:

Compartiremos casos de éxito y las mejores prácticas de líderes en el sector de servicios, brindándote ejemplos concretos y aplicables a tu propia realidad empresarial.

Beneficios Adicionales:

Doble Certificación:

Al completar el programa, recibirás 4 constancias (una por cada seminario), una certificación por ESAN Graduate Business School y una certificación por la Escuela de Marketing y Ventas de la Cámara de Comercio de Lima, lo cual resaltarán tu compromiso con la excelencia en ventas de servicios.

Networking Estratégico:

Al ser un programa 100% presencial, participarás en sesiones interactivas y actividades de networking, conectándote con profesionales de ideas afines y construyendo relaciones valiosas en la industria de servicios.

Aprénderas

SEMINARIO 1

De vendedor tradicional, a proveedor de soluciones



Objetivo

1. Proponer un Modelo para el Vendedor 4.0: combinando herramientas híbridas presenciales y no presenciales.
2. Identificar PPMs (Puntos Potenciales de Mejora), tanto en el plano comercial como organizacional, a nivel de (3Ps) políticas, procesos y personas.
3. Contribuir con lineamientos claves para el rediseño de los Planes Comerciales/Ventas y/o de Negocios 2024.

Temario:

- La Problemática de la función del Vendedor.
- Marketing “Externo”: 1.0 x 2.0 x 3.0 x 4.0.
- El Vendedor 4.0 = Vendedor “híbrido” 1.0 al 4.0.

Duración: 6 horas



Aprénderas

SEMINARIO 2

Prospección inteligente – captando clientes sin desperdiciar recursos



Objetivo

1. Profesionalizar la labor del Vendedor en el ámbito de la Prospección Inteligente.
2. Identificar PPMs (Puntos Potenciales de Mejora), tanto en el plano comercial como organizacional: a nivel de (3Ps) políticas, procesos y/o personas.
3. Contribuir con lineamientos claves para el rediseño de sus Planes Comerciales y/o de Negocios 2024.

Temario:

- Claves y planificación de la venta profesional.
- Modelos de Prospección por Canales.
- Como construir una cartera de clientes.
- Proyecto Aplicativo.

Duración: 6 horas



Aprénderas



SEMINARIO 3

Manejo de objeciones de forma asertiva y técnicas de cierre I

Objetivo

1. Comprender la importancia del manejo efectivo de objeciones en el proceso de ventas.
2. Identificar las objeciones comunes en el sector de servicios.
3. Desarrollar habilidades para abordar objeciones de manera positiva y persuasiva.
4. Identificar los elementos clave del proceso de cierre en servicios.
5. Familiarizarse con técnicas de cierre efectivas y adaptativas.

Temario:

- Introducción al manejo de objeciones.
- Tipos comunes de objeciones en servicios.
- Técnicas de escucha activa.
- Estrategias para abordar objeciones.
- Introducción al cierre en servicios.
- Principios fundamentales del cierre.
- Técnicas de cierre adaptativas.

Duración: 6 horas



Aprénderas

SEMINARIO 4

Técnicas de cierre II, rol plays y aplicación real en su empresa

Objetivo

1. Profundizar en técnicas avanzadas de cierre específicas para empresas de servicios.
2. Desarrollar habilidades para adaptar las técnicas de cierre según las necesidades y personalidad del cliente.
3. Aprender estrategias para superar objeciones finales y cerrar acuerdos de manera efectiva.

Temario:

- Técnicas de cierre personalizadas.
- Superación de objeciones finales.
- Cierre de seguimiento y fidelización.
- Role playing: Simulaciones de situaciones de ventas con objeciones.
- Role playing: Simulaciones de escenarios de cierre con diferentes técnicas.

Duración: 6 horas



Profesores

Mg. José A. Carreras

Director Ejecutivo de Factor X y Director asociado de Guruteam

MBA de ESAN, con estudios de especialización en Alta Gerencia (PDD) en INALDE - Colombia y en Marketing en University of California at Berkeley. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima. Experiencia como expositor-conferencista en temas de mercadeo, ventas, servicio al cliente, liderazgo, creatividad y management, para diversas instituciones en Argentina, Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela.

Consultor Senior con más de 25 años de experiencia multinacional y multisectorial, como gerente de proyectos, promotor, diseñador, ejecutor y catalizador de planes estratégicos de negocios en Perú, Ecuador, Colombia y Argentina, en empresas de cadena de puntos de venta, mayoristas, de intangibles, de servicios financieros, de consultoría y de consumo masivo. Ha sido Gerente de Negocios, Proyectos, Comercial, Marketing, Operaciones, Ventas y/o Distribución para empresas de hasta US\$500MM de facturación anual.

Dr. Enrique A. Mesias

Especialista en diseño y dirección de áreas comerciales

Doctor en Administración de Empresas, MBA Entrepreneurship and Family Business por la EAE Business School de Barcelona, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por la Universidad del Pacífico. Especialista en metodologías ágiles, diseño de áreas comerciales y gestión financiera.

Experiencia comprobada por más de 20 años en Gerencia General, Gerencia Comercial, Gerencia en Inteligencia de Negocios y Big Data, Gerencia de Operaciones y Gerencia Financiera en los rubros de transporte, servicios, consultoría y producción. Experiencia docente y en gestión educativa superior universitaria por más de 18 años.

Información del programa



Duración
32 Horas
académicas

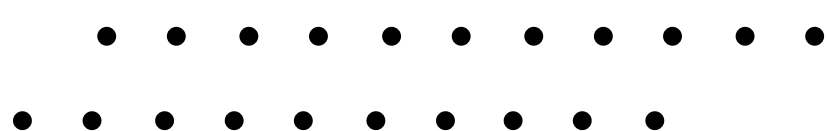


Modalidad
Presencial
en la CCL



Horario
Lunes y miércoles
7:00 p.m. - 10:00 p.m.

SEMINARIO	HORAS	DOCENTE	FECHAS DE DICTADO	
Seminario 1: De vendedor tradicional, a proveedor de soluciones.	6	José A. Carreras	29/05/2024	03/06/2024
Seminario 2: Prospección inteligente - captando clientes sin desperdiciar recursos.	6	José A. Carreras	05/06/2024	10/06/2024
Seminario 3: Manejo de objeciones de forma asertiva y técnicas de cierre I.	6	Enrique A. Mesías	12/06/2024	17/06/2024
Técnicas de cierre II, rol plays y aplicación real en su empresa.	6	Enrique A. Mesías	19/06/2024	24/06/2024



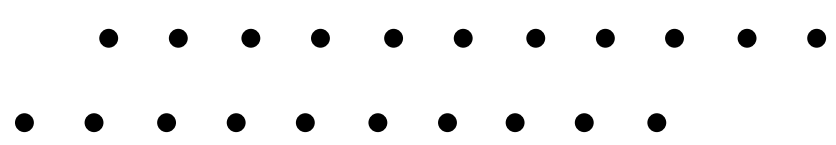
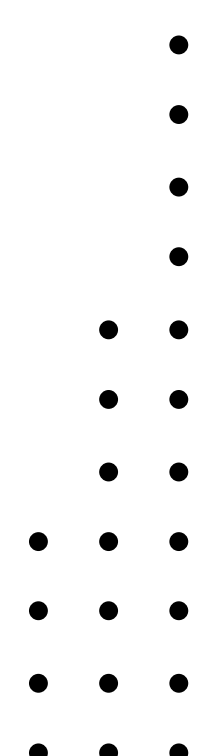
Inversión (Incl. IGV):

El participante recibirá 04 constancias (una por cada seminario) + 01 certificación a nombre de ESAN y la Escuela de Marketing y Ventas de la CCL.

	PRECIO CERTIFICACIÓN	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 1700	S/ 1360

Si desea ingresar sólo a un seminario la inversión es

	PRECIO 1 SEMINARIO	
	General	Socio CCL
INVERSIÓN	S/ 500	S/ 400





Informes e Inscripciones:

Dante Salazar
Email: acastro@camaralima.org.pe
WhatsApp: 908 860 016

