**“Formación para la Excelencia en Ventas en Época de Crisis”**

 *¿Por qué a los vendedores les cuesta tanto cerrar la venta? ¿Por qué a las objeciones del cliente le llaman mata vendedores? ¿Por qué a los clientes les cuesta tanto decidirse a comprar***?**

**Información sobre este curso**

La venta es parte fundamental en la historia del ser humano, y en esta crisis mundial en la que todo el mundo, así como lo escribo todo el mundo, está a la espera de que se reabran los mercados en los distintos países, las ventas tendrán un papel protagónico.

¿Para qué quieren las empresas grandes, medianas y pequeñas que se reabran los mercados?

**La respuesta es… ¡Para Vender!**

Las ventas también van a cambiar, “Nada volverá a ser igual después del coronavirus” se escucha constantemente, los compradores también van a cambiar, han llegado a la mayoría de edad y se han vuelto más conocedores, más exigentes a tal grado que…

**¡Los vendedores también deben cambiar!**

En esta nueva etapa, es necesario dominar a la perfección procesos específicos, la clave siempre son los procesos precisos de gestión de ventas, esta puede ser la diferencia entre prosperar, sobrevivir o morir en un mercado seguramente más competitivo.

Este curso pone a tu disposición herramientas imprescindibles para que alcances mejores resultados, que en breve se traducirán en mejores ingresos para ti, además de desarrollar tus competencias y habilidades, para convertirte en un: Excelente Profesional en Ventas.

**Sub Temas**

* **Los aspectos más importantes para tener excelentes resultados en ventas**
* **Entender y comprender el proceso de compra del cliente**
* **Dominar a la perfección el proceso de ventas para ser efectivo**
* **El proceso de ventas del vendedor vs. el proceso de compras del cliente**
* **¿Qué habilidades del vendedor exige cada fase del proceso de ventas?**
* **¿Padece usted de la enfermedad que ataca a los vendedores?**
* **¡Utilice usted la Inteligencia Emocional en el proceso de la venta!**

**Propósito del curso**

Comprender correctamente el proceso de ventas y sus exigencias de actuación en cada fase del proceso para lograr concretar más y mejores ventas.

Que actitudes y comportamientos, hacen efectiva cada fase del proceso de ventas.

Como planificar tu actuación dentro de la entrevista de ventas para cerrar ventas.

**Dirigido a:**

El Curso está dirigido a Vendedores, Supervisores y Gerentes de ventas, propietarios de negocios, Pymes, Empresarios Emprendedores, Profesionistas independientes y todas aquellas personas que deseen incrementar sus ingresos.

Conferencista: **Mario Sánchez Ford**

**Respuestas a las otras preguntas**

1. Nombre del evento definitivo: ok (al inicio del documento)

2. Hora del evento: pendiente

3. Sub temas del evento: descritos arriba

4. Perfil corto del conferencista:

Lic. En mercadotecnia publicidad y ventas, con 30 años de experiencia en el entrenamiento de vendedores de diferentes industrias, coach, motivador empresarial y capacitador en el área de servicio al cliente, ha dictado conferencias en Guatemala, San Salvador, Nicaragua, Honduras, Panamá y República Dominicana, ha obtenido menciones honoríficas otorgadas por diferentes organizaciones de prestigio.

Conferencista y entrenador en venta directa o personal, venta consultiva, venta por catálogo, venta por teléfono, venta en tienda o Retail, venta B2B y Neuroventas, Venta de Ruta.

Experto en el desarrollo de competencias como proactividad, persuasión e influencia, comunicación, gestión del miedo entre otras.

5. Nombre de la plataforma por donde se realizará el evento: SARCON (la empresa son los de E-Swaper)

6. Valor o valores de las entradas o accesos: pendiente

7. Que incluye la compra de la entrada? El acceso al evento en vivo.

8. Definitivamente va a haber primera fecha y luego un tiempo extra para que los usuarios sigan comprando?  Sí, pero por ahora o se anunciará la grabación bajo demanda, ya que puede disminuir la venta del evento en vivo.

9. Van a dar algún material extra para quienes compren la primera fecha?  No por el momento.

10. Definir exactamente el público objetivo.

Vendedores de todas las industrias comerciales, por ejemplo: Telecomunicaciones, de ruta o productos de consumo, de soluciones tecnológicas, seguros, camposantos, construcción, maquinaria pesada, vehículos, repuestos automotrices, tiendas o retail, equipo y suministros de oficina, empresas de seguridad que venden guardias y equipo de seguridad, fosforeras etc.

El mercado objetivo es muy amplio, cualquier tipo de vendedores o asesores de ventas, son mercado objetivo.

Hombres y Mujeres, entre los 20 y 70 años.

11. A que lugares (países) consideran que se debe dirigir esta comunicación?

Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, República Dominicana, Chile, Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia y Paraguay.

12. 4 o mínimo 2 fotos en alta del conferencista y en su defecto si van a presentar a alguien más que ustedes crean pertinente que aparezca en la comunicación.

Van adjuntas

13. Logo en alta de la empresa MS Ford consulting: pendiente del rediseño.

14. Van a dar algún tipo de reconocimiento a quienes accedan a la conferencia (certificado, diploma)? De momento No.

15.link para registrarse en la plataforma. Esto estará listo una vez se cree la página del evento, que será previo a que salga la publicidad.

16. El curso será completamente en español o tendrá subtitulos o traducción en simultáneo en algún idioma?

El curso será en español sin ninguna traducción, ni subtítulos…

17. Habrá algún tipo de recurso que vendan dentro del curso, es decir, libros, cursos, descuentos para otras oportunidades?

**No**

18. Tipo del evento**: CURSO ONLINE**