



Seminario:

“Estrategias para Incrementar sus Ventas en el 2,010”

Este seminario de 8 horas, busca apoyar la formación de la fuerza de ventas para lograr una gestión eficiente y efectiva que permita alcanzar las metas de la empresa a través del dominio de las habilidades que requieren los vendedores de alto rendimiento.

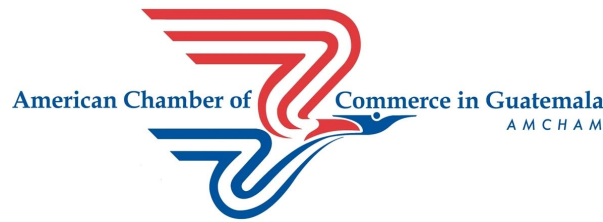
Presenta un contenido novedoso, ágil, práctico y motivador para los vendedores.

Objetivos:

1. Lograr imprimir en el grupo de vendedores participantes el “orgullo” de ser vendedor.
2. Aportar elementos nuevos y novedosos a los profesionales en ventas.
3. Provee de estrategias que podrán en práctica para incrementar las ventas de su empresa.

Dirigido a:

Profesionales de todos los ramos o cualquier persona interesada en adquirir fortaleza en sus habilidades de venta.



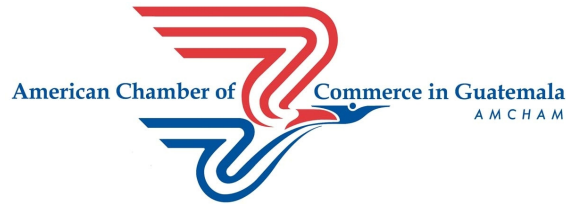
Contenido Temático:

Licenciado Harro Bahnsen: 08:00 a 12:00 horas

- ✓ *El verdadero enemigo del éxito es la mediocridad.*
 - La Prospección de Clientes Herramienta de Desarrollo del vendedor y de la organización
 - Aplicación de un modelo y enfoque moderno de la venta y la entrevista.
 - La auto-gerencia del vendedor, pautas para deshacernos del conformismo y las excusas que nos impiden triunfar.

- ✓ *Veinte años atrás.*
 - La nueva venta, requiere algo más que “Albóndigas”.
 - La nuevas herramientas, lo que funciona mejor.

- ✓ *Crece la Inteligencia Intuitiva*
 - Escuchar, sentir, ampliar.
 - ¿Porque sabemos la verdad en dos segundos?
 - ¿Porqué algunos vendedores son brillantes a la hora de decidir?
 - ¿Porque algunos siguen su instinto y triunfan?
 - Cómo desarrollar mejores habilidades.



Contenido Temático:

Licenciado Mario Sánchez Ford: 14:00 a 18:00 horas

- ✓ **Prohibido NO VENDER** (la razón de ser del vendedor)

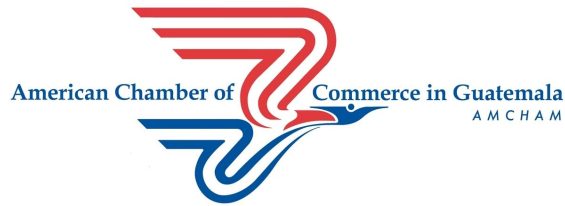
- ✓ **La Presentación de Ventas como Herramienta para Satisfacer las Necesidades del Cliente.**

- ✓ **¿Sabe Usted por qué no Compran los Clientes?**

- ✓ **¡Enfrentando y Venciendo la Resistencia del Comprador!**

- ✓ **¿Vender o Negociar?**

- ✓ **Modelos Estratégicos de Negociación y Cierre, para Cumplir con las Metas de Venta en su Empresa.**



Metodología a desarrollar

- Presentación de ppt.
- Ejercicios de grupo rápidos y casos de reflexión
- Recomendaciones particulares según sean las consultas de los participantes.
- Copia a cada participante de la presentación.

Información General:

Fecha: ***Jueves 18 de febrero***

Lugar: ***Hotel Camino Real, Salón Pintores***

Socios ***AMCHAM: Q795. No Socios: Q925***

El costo incluye: Material de apoyo, coffee breaks, almuerzo, tarifa especial de parqueo y diploma de participación.

Indispensable llenar ficha de inscripción adjunta.