



CURSO DE CAPACITACIÓN

**ATRACCIÓN Y CIERRES DE VENTA CON EFECTO
INMEDIATO**



iii INCREMENTA EXPONENCIALMENTE TUS VENTAS, CERRANDO TRATOS GANAR-GANAR CON FACILIDAD Y RAPIDEZ!!!

Aplica el **SECRETO** de los **GRANDES** Persuasores de la Historia, para lograr “vender sin vender”, obteniendo Cierres de Venta Fulminantes, sin caer en “guerra de precios”. Desarrolla una personalidad **ALTAMENTE** atractiva, seduciendo con tus palabras y escritos, logrando que la gente quiera escucharte, leerte y desee tu compañía, de tal forma que te “compren” cualquier **IDEA** que quieras “vender”.

Los vendedores “venden” **PRODUCTOS y/o SERVICIOS**; los Altos Directivos y los Gerentes “venden” Objetivos, Decisiones, Ideas y Cambios... ¿Qué es más difícil de vender?

Algunos efectos indeseables de la Empresa Mexicana con respecto a las Ventas son:

- ≈ No tienes desarrollado la Función ó el Departamento de Ventas; tienes algo “improvisado”.
- ≈ Tienes una debilidad en Ventas, con vendedores desmotivados, sin preparación, sin entrenamientos y
- ≈ que no sienten orgullo por su profesión de vendedor.
- ≈ Tienes ventas bajas y los gastos de operación te comen los pocos ingresos que generan tus ventas.
- ≈ Vendes bien, pero NO cobras.
- ≈ Das más crédito de lo que recuperas en cobranza.
- ≈ Tus vendedores hacen muchos descuentos injustificados y caen fácilmente en “guerra de precios”.
- ≈ Tus vendedores hacen muchas citas, tienen prospectos, pero NO cierran la venta, o se tardan mucho.
- ≈ Estás vendiendo muy bien, pero quisieras vender mucho más de manera permanente

¿Te ubicas en alguno de los anteriores? ¿Te interesa lograr efectos deseables en la Venta y eliminar Los efectos indeseables? Si la respuesta es SI, te invitamos al...

CURSO-TALLER VIVENCIAL: ATRACCIÓN & CIERRES DE VENTA CON EFECTO INMEDIATO

Ahora renovado, actualizado y complementado con la Técnica de Ventas de V&V, método SPIN, y Tecnología de la Venta.

Impartido por:

MA Victor Reyes N. (Dir. Gral. De V&V Consultoría de Negocios S.C.)

Dirigido a:

Dueños, Directores, Gerentes, Gerentes de Ventas, Vendedores, Coordinadores de Personal o a cualquiera que quiera ser **LÍDER** y desee tener **PODER DE PERSUACION E INFLUENCIA**.

Temática:

1. Problemática, Crónica de las Ventas, y su solución, en la Empresa Mexicana.
 - ≈ Cultura Proveedor.
 - ≈ Cultura Cliente.
2. Prospección.
 - ≈ ¿Qué es la prospección?
 - ≈ ¿Por qué es importante la prospección?
 - ≈ El Prospecto calificado.
 - ≈ El Habito de la Prospección.
 - ≈ Habilidades en la prospección.
 - Poner Atención.
 - Observación personal.
 - Lo que hay que saber antes de llamar.
 - Encuentra y desarrolla tus nichos de mercado.
 - Construye tu archivo de prospección.
3. Definiciones básicas del Método V&V de Ventas
 - ≈ Situación
 - ≈ Problema.
 - ≈ Implicación.
 - ≈ Necesidad.
4. Razones para vivir vendiendo & Pirámide de Maslow.
5. Diferencia entre Necesidad y Satisfactor.
6. Etapas del Método V&V de Ventas
 - ≈ Preliminares.
 - ≈ Investigación.
 - ≈ Demostración de Capacidades.
 - ≈ Obtención de compromiso.



7. Proceso completo del Método V&V de Ventas.
8. Diferencia entre ventas chicas y ventas grandes.
9. Ejercicios vivenciales durante el curso - taller que abren la mente del vendedor y comienzan a desarrollar la habilidad de la conversación con el Método V&V de Ventas.
10. Acciones posteriores al Cierre (Post-Venta).
11. Necesidades de la Post-Venta.
12. Ventajas de la Post-Venta.
13. Funciones más importantes de la Post-Venta.
14. Cierre del Curso.
15. Sorteo de libros entre los participantes.

Técnicas de enseñanza-aprendizaje:

Mayéutica socrática, dinámicas grupales, exposiciones-discusiones individuales-grupales, proyección de láminas dinámicas, proyección de películas, etc.

Ventajas:



En este taller hay un **método fácil de aprender y aplicar** para que tú **persona**, tu **empresa** o **negocio** se **transforme en una mina de oro**, con el cual lograrás incrementos espectaculares en **ventas** y podrás persuadir y cerrar tratos de manera fulminante (a la primera vez). Inclusive, si tú **NO tienes o NO has tenido éxito** en tu negocio, eso no importa, con este método puedes **tener resultados de inmediato, sin mayor inversión de capital**.

1. Permite a los vendedores mejorar el tipo de preguntas que usualmente realiza para convertir al prospecto en un amigo y después en un cliente.
2. Ofrece una secuencia a seguir para aprender a formular preguntas que hagan sentir bien al cliente y eliminar las objeciones.
3. Brinda un modelo sencillo y práctico para alcanzar el éxito en las ventas importantes e incrementarlas.

Inversión:

- ≈ \$4,000.00 (Precio más IVA., por persona)
- ≈ Descuento a grupos o por pronto pago.
- ≈ 50% de descuento en la inscripción del sistema CRM VSALES de control de ventas.

Formas de Pago:

- ≈ Pago con Cheque a nombre de: V&V Consultoría de Negocios S.C.
- ≈ Depósito a la Cuenta: 138990-9 de IXE
- ≈ Clabe Transferencia IXE 032180000134899091
- ≈ Pago con tarjeta de Crédito American Express ó 3 meses sin intereses.

Favor de confirmarnos vía telefónica ó e-mail su respectivo pago.

Inscripciones:

M.A. Víctor Reyes N.

Director General.

Tel (01 55) 1084 0097 y 4167 7698, Cel. 044 55 5197 3336

E- mail: vreyes@vconsultoria.com

Sitio web: www.vconsultoria.com

Lugar:

Av. Insurgentes No. 105 Col. Juárez, México D.F. (esta ubicado entre la estación del metro insurgentes y reforma) el edificio se llama el Greco

Duración, Material Coffee Break.

La Duración del Curso es de 14 hrs. (dos días)

Fecha

Miércoles 24 y Jueves 25 de febrero de 2010 de de 10:00 am a 6:00 pm con una hora de comida.

Para Reflexionar

Toda la vida es venta ... toda la venta es vida. Vender puede ser de lo más fácil o difícil, depende de si conoces o no el secreto de la venta ... el secreto es uno ...y pronto lo comprobarás ... Imagina por un momento ¿cómo sería tu vida y como te sentirías si conocieras, dominaras y aplicaras este secreto? Considera los siguientes hechos:

- ≈ **8 de 10 nuevos negocios fracasan** en los primeros **5 años**.
- ≈ **95 % de la gente está quebrada a la edad de 65 años**.

La **mayoría** de los Líderes y Vendedores de las **Empresas Mexicanas** trabajan mucho y ganan poco, visitan muchos prospectos pero no cierran, no saben motivar ni venderles ideas a sus colaboradores, pareja, hijos, etc., no saben la diferencia entre invertir y gastar, no saben cómo hacerle para que el dinero trabaje para ellos.

¿De verdad deseas SABER lograr la LIBERTAD FINANCIERA y retirarte de tu vida laboral JOVEN y SANO?

El refrán dice que: "***cuando el río lleva poca agua, las piedras se notan; pero cuando lleva bastante agua, no se notan***". El agua son las ventas. No hay diferencia entre un ignorante y uno que no sabe vender.

Es **posible** que ya hayas **escuchado** o **conocido** este **SECRETO DE LA VENTA**, incluso a lo mejor hasta lo has **entendido**, **pero dudo que lo hayas comprendido y experimentado totalmente**; lo que te vamos a decir y lo que vas a **vivir** te **abrirá tu mente**, tus **ojos** y tu **corazón**, de modo que siempre lo **recordarás ...**

Las VENTAS CURAN TODO Y HOY TE TOCA VENDER A TI, Inscríbete, paga hoy mismo y aprovecha el descuento por pronto pago.

Opinión de clientes que han asistido al curso

“Antes vivíamos encerrados en medio de 4 paredes ... hoy vemos un mundo diferente....hemos incrementado nuestras ventas en millones de pesos en menos de 1 año, aplicando la CULTURA DEL CLIENTE y los SPIN de VENTAS” (Lic. Yesica Canseco; Gerente Corporativo de People First Ciudad de México, D.F.).

“Me gustó lo de no preocuparte tanto por el producto, sino de lo que quiere el cliente: observa, pregunta, escucha ... cállate y vende; para captar la atención del cliente; y también me gustó el Método V&V para lograr que el cliente pida el producto, en lugar de enjaretárselo. Me parece extraordinariamente de provecho para mí, ya que realmente me ayudó a entender la importancia y el valor de la venta” (Ing. Mauricio Reyes, Gerente Comercial de Polímeros, México, DF.).



“Es un taller muy interactivo en donde se da la oportunidad de que los asistentes estén participando constantemente con comentarios o preguntas ... El modelo de ventas es muy interesante, claro y objetivo, apegado a la realidad de la vida diaria ... Algo que me encanta de estos cursos es la oportunidad de dar seguimiento a lo aprendido, además de las relaciones de conocer a mucha gente bajo una óptica muy distinta y positiva ... Lo que más me gustó es la intensa motivación que uno adquiere en el taller y eso gracias a los instructores que cuenta con esa gran habilidad y don de motivar enormemente a los asistentes ... Ha sido una experiencia muy gratificante ... Mi opinión en general es de entera satisfacción” (Ing. Ramón A. Guillermo. Dir. Gral. De Eurohidralics, Estado de México.).

Curriculum Expositor:

MA Víctor Reyes N.

Director General de V&V Consultoría de Negocios S.C.

- ≈ Licenciado en Administración (Universidad del Valle de México).
- ≈ Maestro en Administración con Especialidad en Ingeniería Financiera (Universidad del Valle de México).
- ≈ Diplomado en Consultoría de Negocios y consultor certificado por NAFINSA.
- ≈ Diplomado en Desarrollo Empresarial con Enfoque de Calidad por el Centro Internacional de Calidad total STQ3i.
- ≈ Varios cursos de Especialización en las Áreas de Administración, Calidad Total, Productividad, Estrategia, Comportamiento Humano, Mercadotecnia, Ventas, Métodos y Procedimientos.

Consultor desde 1996 en empresas de entretenimiento, productos de consumo masivo, telecomunicaciones, inmobiliarias e impartiendo cursos de capacitación y Director de V&V Consultoría de Negocios desde 2003.

Los principales clientes son:

- | | |
|---|-------------------------------|
| ≈ American Express. | ≈ Maxcom Telecomunicaciones. |
| ≈ MasterCard. | ≈ Homex inmobiliaria. |
| ≈ Banamex. | ≈ Corporativo SACH. |
| ≈ Adidas de México. | ≈ Lego México. |
| ≈ Liverpool. | ≈ El Regalo Universal. |
| ≈ Instituto de Especialización para Ejecutivos. | ≈ Grupo Eco. |
| ≈ Fusión 7. | ≈ Corporativo Israel Capital. |
| | ≈ Entre otros. |

ATENTAMENTE.

V&V Consultoría de Negocios SC