



¿Quieres vender más?

¿Cuánto más vendiste en los últimos 5 años?

¿Hay una buena razón para pensar que en los próximos 5 años lo vas a hacer mejor?

“Formación Profesional en Ventas” es un programa de aprendizaje en ventas único en su clase

Tu preparación en las técnicas y estrategias que utilizas es indispensable y este programa está diseñado para mejorar notablemente tu desempeño para hacer mejores negocios y ventas.

Es el enfoque más efectivo en ventas

- Empezar cada día con el 100% de determinación para el éxito
- Trabajar de una forma en que nada te puede detener
- Hacer que tu cliente entre en el estado de compra adecuado
- Capturar la atención y obtener buena información
- Calibrar el comportamiento y hacer preguntas bien dirigidas
- Vacunar y manejar objeciones con efectividad
- Hacer cierres rápidos y seguros
- Prospectar efectivamente para acertar rápido
- Trabajar con el 100% de confianza en ti mismo
- Inducir el estado deseado de compra
- Encontrar los problemas de los clientes y desaparecerlos
- Entender el mundo del cliente para resolver sus problemas
- Describir las soluciones con palabras agradables para el cliente
- Dejar de vender en base al precio (*¡eso es tomar un pedido!*)
- Vender la agradable experiencia de trabajar con nosotros
- Descubrir el nivel de confort que el cliente quiere para comprar
- Mostrar más interés en el cliente y conocer lo que quiere
- Añadir valor a la experiencia que tiene el cliente al comprar
- Descubrir el “cuadro” en el que el cliente se mueve
- Y muchas estrategias más

Es nuestra especialidad y lo que mejor sabemos hacer ya que el 100% de nuestro tiempo nos dedicamos a la enseñanza de las mejores técnicas y estrategias que sí funcionan en los negocios y las ventas.

9 módulos especializados en ventas

| | |
|----------|---|
| MÓDULO 1 | <ul style="list-style-type: none"> ● Actitud ganadora en ventas ● Comunicación y resultados ● Desarrollo profesional de las ventas |
| MÓDULO 2 | <ul style="list-style-type: none"> ● Establecer resultados con precisión ● Ética y buenas prácticas comerciales ● Planificación y buen uso del tiempo |
| MÓDULO 3 | <ul style="list-style-type: none"> ● Segmentación de mercado ● Diferenciación y posicionamiento de productos ● Proyecciones de resultados en ventas ● Prospección y calificación de prospectos |
| MÓDULO 4 | <ul style="list-style-type: none"> ● Conocimiento del producto, de la empresa, y del mercado ● Utilización de las motivaciones y necesidades ● Cómo funcionan las decisiones y las influencias ● Presentación de características y beneficios |
| MÓDULO 5 | <ul style="list-style-type: none"> ● Precisión con las objeciones ● Cierres rápidos y seguros ● Postventa y seguimiento de clientes ● Negociación Avanzada |
| MÓDULO 6 | <ul style="list-style-type: none"> ● El lenguaje proactivo que acelera las ventas ● El poder del lenguaje verbal y no verbal en los negocios ● Flexibilidad en el tono y ritmo de voz para influir |
| MÓDULO 7 | <ul style="list-style-type: none"> ● Sugestiones poderosas que influyen en las ventas ● Aprender a usar lo que el cliente puede recordar y olvidar ● Darle al cliente la dirección positiva de los negocios |
| MÓDULO 8 | <ul style="list-style-type: none"> ● Hacer presentaciones con seguridad y credibilidad ● Las metáforas, historias y relatos en las ventas ● Las palabras que más influyen en las compras |
| MÓDULO 9 | <ul style="list-style-type: none"> ● Más efectividad a través del teléfono, e-mail y cartas ● Utilizar el “cuadro” en el que el cliente se mueve ● Entender y utilizar lo que impulsa al cliente a comprar |

Participa ahora y consigue con facilidad más ventas

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

**La primera escuela de negocios y ventas
con estrategias de PNL en Ecuador**

**Formación Profesional en Ventas
9 módulos especializados**

Guayaquil – Quito – Cuenca

Inscripciones al teléfono (04) 239-3466 o (09) 700-2220

e-mail: romina@escueladevendedores.com

www.escueladevendedores.com

3 planes de financiamiento

| | |
|----------------------|---------------------------------|
| Cada módulo | \$110 + IVA · \$990 total + IVA |
| Prepago 5 días antes | \$85 + IVA · \$765 total + IVA |
| 1 solo pago | \$720 + IVA |

www.escueladevendedores.com