

TRAINING & CONSULTING

MANEJO DE OBJECIONES

jesussanchez.com.mx

TRAINING & CONSULTING

PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle la propuesta para el curso de capacitación diseñado específicamente para satisfacer una serie de necesidades concernientes a el área comercial:

- Manejo de objeciones de venta.
- Proceso intelectual de una venta consultiva.
- Manejo de soluciones.
- Cambio de modelo de venta.
- Argumentación débil.

En base a estas y otras premisas, me permito introducir la propuesta del curso de:

Manejo de objeciones

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, cuestionarios, debate y/o trabajo en equipo.

DURACIÓN: 8HRS



TRAINING & CONSULTING

Manejo de objeciones

Objetivos:

- Aprender a manejar las objeciones de venta.
- Comprender el argumento central de las objeciones de venta.
- Cambiar la forma de pensar para las ventas.
- Anticiparse a los argumentos.
- Conocer la metodología básica para el manejo de objeciones.

Dirigido a:

- Gerencia y ejecutivos comerciales.
- Ejecutivos de compras.
- Ejecutivos de atención a clientes.

Al concluir el curso:

- El participante aprenderá a manejar objeciones de venta.
- El participante comprenderá de distinta manera los argumentos de los clientes.
- El participante podrá anticiparse a los hechos en las ventas.
- El participante aprenderá técnicas esenciales para el manejo de objeciones de venta.



Manejo de objeciones

Módulo 1: Manejo de Objeciones.

Las objeciones en las ventas deben entenderse como una serie de argumentos que son arrojados para minimizar el riesgo de compra… el objetivo es aprender a anticiparse.

a) ¿Qué son las objeciones?.- Médula espinal de nuestro estudio.

Módulo 2: La argumentación de ventas.

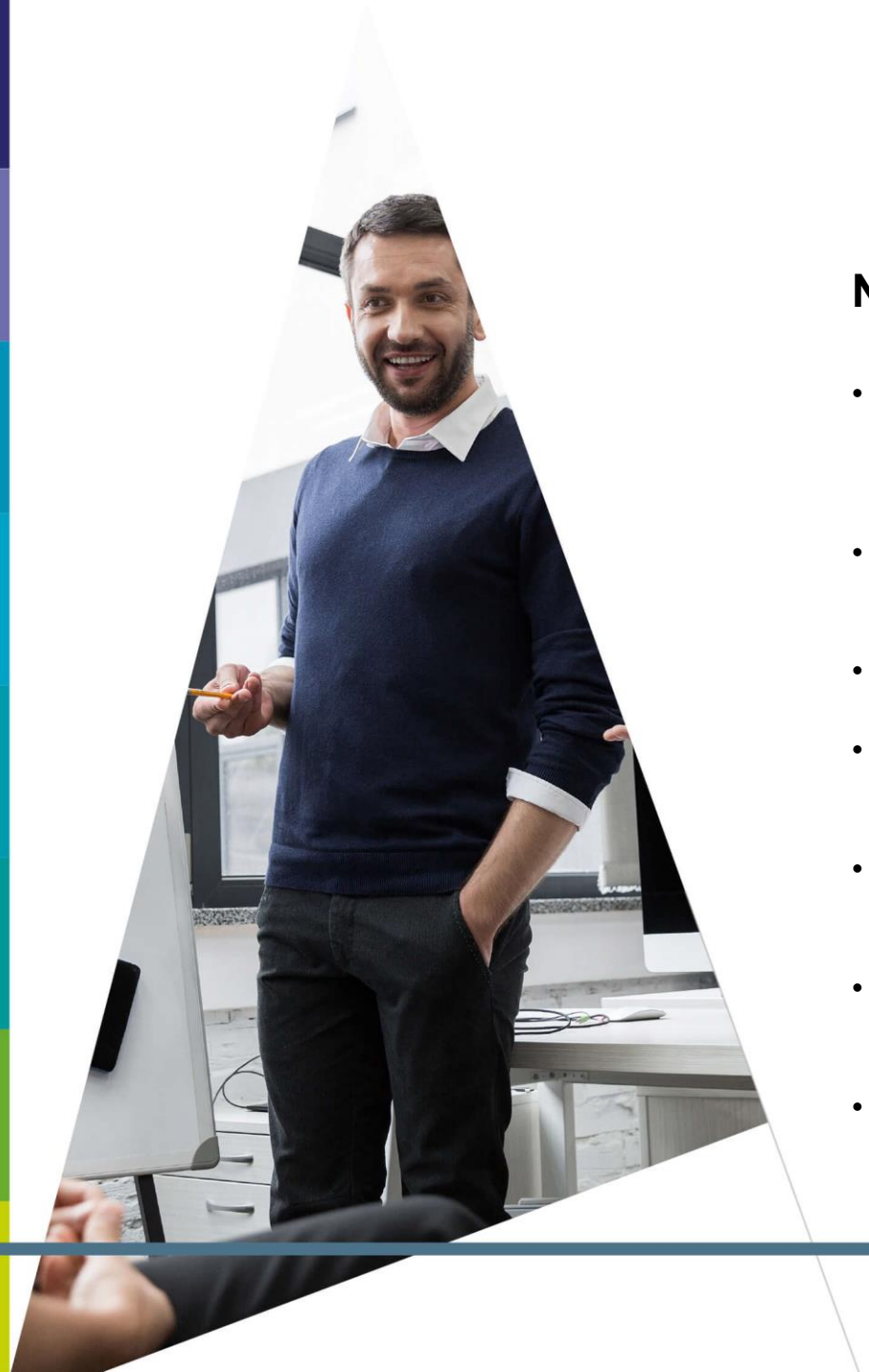
Conociendo su producto y/o servicio, aprenda argumentación efectiva.

a) ¿Qué vendemos? ¿A quién le vendemos?.- Manejo estratégico de soluciones y beneficios.

Módulo 3: El miedo, la gran barrera.

Genere empatía con su cliente.

a) Comprenda los riesgos del cliente.- Entienda el miedo natural al momento de la compra.
b) 4 sencillos pasos para el manejo de objeciones.- Los 4 pasos para el éxito en la argumentación



TRAINING & CONSULTING

NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pull de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología

TRAINING & CONSULTING



EXPERTOS GENERANDO SOLUCIONES

Querétaro
Milenio 3 C.P.
76060, Querétaro
+52(442)926-7021

CDMX
Plaza Carso
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int. “A”
Col. Ampliación Granada Del. Miguel Hidalgo, CDMX C.P. 11529
+52 1 (55) 84 38 02 40
Extensión: 421 8240

Guadalajara
Torre Skalia
Av. Empresarios #135 Piso 7 Col. Puerta de Hierro,
Zapopan Jalisco C.P. 45116
+52 1 (33) 88 52 07 19

Monterrey
Torre Avalanz
Batalión de San Patricio 109 Sur. Col. Valle Oriente.
San Pedro Garza. Garcia, N.L. C.P. 66260
+52 1 (81) 5000-9203