



PRESENCIAL

Sólo en Santa Cruz - Bolivia

**CAPTACIÓN DE CLIENTES NUEVOS
NEGOCIACIÓN
CIERRE DE VENTA**

Curso 100% Presencial - Inicio 23 de Mayo

capacitaciones@belcasbol.com



78492505 / 78164943

100% PRESENCIAL: CAPTACIÓN DE CLIENTES NUEVOS / NEGOCIACIÓN / CIERRE DE LA VENTA

INTRODUCCIÓN

El Plan de Captación de Clientes tiene como propósito brindar las pautas necesarias para generar la investigación y desarrollo de nuevos mercados.

Negociación

La negociación ha de ser el camino que nos conduce hacia el objetivo final: cerrar la venta. Por tanto, sea cual sea la orientación negociadora que finalmente prevalezca en nuestra entrevista comercial necesitamos hacer tres cosas bien: argumentar, superar objeciones y aprender a utilizar técnicas de cierre.

Cierre de Venta

No importa el tipo de producto o servicio ni el nivel de su interlocutor, su alta o baja efectividad dependerá de estos dos conceptos: NEGOCIACIÓN y CIERRE.

DIRIGIDO A

Curso dirigido a comerciales de nueva generación, comerciales experimentados, pequeños empresarios, emprendedores, directores comerciales y jefes de venta.

Vendedores, Directores Comerciales, de Ventas, delegados y ejecutivos comerciales y cualquier otra persona que desempeñe un cargo relacionado con el área comercial y ventas tanto en el sector industrial como de servicios.

OBJETIVOS GENERAL

El Plan de Captación de Clientes: Es incorporar nuevos clientes a la empresa, con el propósito que compren nuestros productos y se conviertan en una fuente de utilidad para el negocio

Negociación: Capacidad de Interactuar y estudiar la necesidad y plantear una solución a través de la negociación.

Cierre de Venta: La alta o baja efectividad de un vendedor dependerá de su capacidad para controlar la Negociación y efectuar el Cierre de la Venta.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

El Plan de Captación de Clientes: es de establecer el proceso para investigar las inquietudes del mercado actual.

Negociación: La negociación ha de ser el camino que nos conduce hacia el objetivo final: cerrar la venta. Por tanto, sea cual sea la orientación negociadora que finalmente prevalezca en nuestra entrevista comercial necesitamos hacer tres cosas bien: argumentar, superar objeciones y aprender a utilizar técnicas de cierre.

Cierre de Venta: Conoceremos las pautas, reglas, el juego de las concesiones, la gestión de plazo y otras características de la negociación competitivo-defensiva. También cómo negociar a la manera cooperativa según el modelo de Fisher y Ury: sus 5 etapas y sus 3 enfoques.

BENEFICIOS

- Imagen y Marca
- Ideas reflejadas en proyectos
- Técnicas de negociación y cierre más efectivas según el tipo de producto o cliente
- Se fomenta la reflexión personal sobre el origen del talento para negociar y comercializar bienes y servicios.
- Analiza además las claves de la auto-motivación como herramienta esencial para mantenerse entusiasta, energizado y focalizado al objetivo.
- Cómo determinar cuáles son las principales motivaciones de compra de nuestro cliente y cómo inciden en ellas la lógica y las emociones.
- Cómo preparar argumentos y técnicas específicas para hacer frente a las objeciones de los clientes.
- Cómo es el proceso de negociación y cuáles son sus distintas etapas.
- Cómo mejorar las habilidades de entrevista y negociación.
- Cómo conducir y controlar una entrevista de ventas.
- Cómo adquirir una mayor seguridad ante el cliente en el proceso de venta para lograr vender más y mejor.
- Cómo relacionarse con unos compradores cada vez más exigentes y preparados.

100% PRESENCIAL: CAPTACIÓN DE CLIENTES NUEVOS / NEGOCIACIÓN / CIERRE DE LA VENTA

TEMARIO

1. Captación de clientes nuevos. -
 - 1.1. Presentación del Perfil del Cliente.
 - 1.2. Genera la presentación de la empresa a los clientes
 - 1.3. Exposición del proceso de Investigación y Captación de Clientes.
 - 1.4. Inscripción de Clientes Interesados en la adquisición del producto.
 - 1.5. Generar reunión de levantamiento de información con el cliente
 - 1.6. Generar Reunión con cliente potencial.
2. Negociación. -
 - 2.1. El inicio de la entrevista:
 - 2.2. 2.2. Negociar a la manera competitivo-defensiva: ¿en qué consiste?
 - 2.3. 3.3. La negociación cooperativa según el modelo de Fisher y Ury:
 - 2.4. 4.4. Cómo desactivar a un negociador competitivo:
3. Cierre de la Venta. -
 - 3.1. 1.- La argumentación:
 - 3.2. 2.- Superación de objeciones
 - 3.3. Siete maneras de superar objeciones.
 - 3.3.1.3.- Cierre de la venta:
 - 3.3.2.3.1 ¿Cómo identificar las señales de compra que emite el cliente?
 - 3.3.3.3.2 Siete maneras de cerrar la venta.
 - 3.3.4.3.3 Otras pequeñas grandes técnicas de cierre, complementarias.
 - 3.3.5. 3.4 ¿Y si la negociación se estanca?
 - 3.4. 4.- Tipologías de Clientes

Alcance Práctico 50 %

Presentación de la empresa a los clientes (Simulación por persona).

Realizar Contacto inicial con el cliente (digital, audiovisual, personal).

Realizar proyectos sobre la demanda, crisis,

Llenado de fichas técnicas e investigativas de clientes

METODOLOGÍA

Prácticos individuales

Participación en clase

Trabajo práctico en grupos

Control de lectura fluides de palabras

Debates y análisis

RECURSOS INCLUIDOS

Material de Apoyo

-Videos

-Planillas editables

-Bibliografía.

-Presentaciones de Power Point

-Guías en PDF

MATERIALES REQUERIDOS

Conocimiento básico de marketing, ventas y televentas

Conocimiento básico de estrategias y proyectos

Conocimiento básico de clases, medios, formas y tipos de comunicación

Conocimiento básico de manejo y resolución de conflictos

Conocimiento básico de marketing, ventas y televentas

DIRIGIDO A

Curso dirigido a comerciales de nueva generación, comerciales experimentados, pequeños empresarios, emprendedores, directores comerciales y jefes de venta.

Vendedores, Directores Comerciales, de Ventas, delegados y ejecutivos comerciales y cualquier otra persona que desempeñe un cargo relacionado con el área comercial y ventas tanto en el sector industrial como de servicios.

HORARIOS

lunes 23 de mayo: 19:30 a 21:30

Martes 24 de mayo: 19:30 a 21:30

Miércoles 25 de mayo: 19:30 a 21:30

Jueves 26 de mayo: 19:30 a 21:30

Sábado 28 de mayo: 15:00 a 17:00



Total: 12 horas Reloj de contenido en vivo por ZOOM

PRECIO PREVENTA

300Bs

PRECIO NORMAL

350Bs

Tu inversión incluye:

- 5 Sesiones presenciales.
- Carpeta física con material de apoyo impreso.
- Documentos digitales de práctica y apoyo.
- Certificado digital y físico, con valor curricular de 16 horas académicas.
- IVA
- Refrigerios

Hasta las 23:59 de este 16 de mayo, inscríbete al precio de PREVENTA.

100% PRESENCIAL: CAPTACIÓN DE CLIENTES NUEVOS / NEGOCIACIÓN / CIERRE DE LA VENTA

MEDIOS DE PAGOS DISPONIBLES

-Banco Fassil - Titular: BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 1948150 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023



- Banco Nacional - BNB: A nombre de BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 2000182683. Cuenta Corriente.
Nit: 375983023



- Tigo Money: 76070714



¿CÓMO INSCRIBIRTE?

Haz tu pago en cualquiera de los medios disponibles, guarda tu comprobante digital con fecha y hora, luego ingresa a la plataforma de registros para inscribirte al curso:

www.registro.belcasbol.com

También puedes inscribirte por WhatsApp:

- 1.+591 78492505
- 2.+591 78164943

O en nuestras oficinas: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

CAPACITADOR

Ing. Iber Vaca Carpio

ISO: 17024 Certificación de Evaluación Personal
SCRUM: Estrategia de desarrollo, planificación y ejecución.
PMI: Project Management Institute
PMP: Project Management Professional.
ISO: 22301 – 31000 Registro de Auditores Certificados
ISO 31000 Risk Manager
ISO 9001:2015 Auditor e Instructor Calificado SGC
ISO 9001:2015 Auditor Líder SGC
ISO 9001:2015 Sistema de Gestión de Calidad SGC
ISO 26000 Responsabilidad Social y Empresarial
NCH 2728 Auditor e Instructor Calificado SGC
ISO 9001: 2015 Auditor Líder SGC

Con una trayectoria con más de 15 años de experiencia, gerenciando y dirigiendo proyectos y estando al frente de las siguientes empresas como ser:
Tecnológicas

Actualmente presta servicios como Auditor, Consultor y Conferencista en ambientes Empresariales y de Proyectos, para Instituciones Privadas, Gubernamentales y Educativas.