

# Programa de formación en ventas

## Con enfoque al sector financiero y bancario

**Curso 100% On line- Inicio 17 de Octubre**

capacitaciones@belcasbol.com

☎ 78492505 / 78164943



**VIRTUAL**   
www.belcasbol.com

# **Curso Virtual: Programa de formación de ventas, con enfoque al sector financiero y bancario.**

## **INTRODUCCIÓN**

A través de este curso pretendemos de proporcionar conocimientos y mejorar la eficacia comercial a través del autoconocimiento de las fortalezas individuales.

En este mercado tan competitivo y cambiante que vivimos actualmente, es muy importante conocer nuestras fortalezas y aplicar las mejores técnicas para conseguir llegar a nuestros objetivos marcados.

Por este motivo es básico conocer las debilidades y potenciar que nos hará tener éxito en nuestra carrera comercial.

## **OBJETIVO GENERAL**

Generar más crecimiento en el mercado, ser reconocidos por los clientes y la competencia.

Saber que el cliente aparte del apoyo financiero que recibirá, también recibirá asesoramiento empresarial o de negocios: Estudio de mercado, planificación de tiempo y financiero

## **OBJETIVO ESPECÍFICO**

- Mejorar resultados de ventas a través de la venta dinámica con diferentes herramientas.
- Comunicar eficientemente los argumentos comerciales.
- Mejorar la comunicación con los clientes.
- Aprender habilidades para realizar presentaciones claras y convincentes.
- Gestionar nuestro estado y actitud para la venta.

## **BENEFICIOS**

- Tener habilidades comerciales:
- Habilidad Financiera, costos y presupuestos
- Habilidad de Negocio para iniciar un negocio o una empresa.
- Habilidad de influenciar y Persuadir (Liderazgo, Psicología)
- Habilidad de Marketing y estudio de mercado
- Habilidad para capacitar y transmitir ideas para proyectos
- Habilidades para liderar, supervisar y dar seguimiento basado en estadísticas

## **CONTENIDO**

Alcance Teórico 50%

"Habilidades Comerciales"

1. Inteligencia emocional en la venta
  - Introducción a la inteligencia emocional: Emociones básicas
  - Fidelizar a los clientes a través de establecer vínculos emocionales que hagan relaciones duraderas y rentables en el tiempo.
2. Motivación en la venta:
  - Estrategias de motivación neurociencia de la motivación
  - Talentos comerciales. Autoconocimiento personal. DAFO
3. Técnicas de negociación
  - Gestión emocional para la negociación
  - Investigación del negociador
  - Definir la estrategia
4. Lenguaje no verbal en la venta
  - Principios básicos del lenguaje no verbal
  - Qué observar
  - Tipos de movimientos
5. Venta relacional
  - Nuevos modelos de hacer ventas
6. Preguntas poderosas para la venta
  - Aprender a preguntar para obtener información que nos ayude a vender
7. Herramientas Prácticas
  - Cómo superar un filtro
  - Técnica en llamadas de teléfono comerciales
  - Claves para mejorar la productividad
  - ¿Cómo resolver los primeros dos minutos con un cliente?
  - Los siete estadios de un comercial. ¿En cuál estás tú?



# **Curso Virtual: Programa de formación de ventas, con enfoque al sector financiero y bancario.**

## "Habilidades de venta"

### 1. El entorno Comercial

- Introducción
- El vendedor
- El cliente

### 2. Variables Psicológicas del Consumidor

- Psicología de la venta
- Motivaciones de compra de los clientes

### 3. La compra, toma de decisiones del cliente

- La compra y toma de decisiones del cliente
- Detección de necesidades y expectativas del cliente

### 4. El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer

- El vendedor y la acción sobre el otro: persuadir y convencer
- La entrevista comercial

### 5. La comunicación

- La comunicación
- Dificultades de la comunicación
- Los niveles de la comunicación.
- Actitudes técnicas favorecedoras de la comunicación
- Conclusión

### 6. Generación de Confianza

- Generación de confianza

### 7. Técnicas de Argumentación

- Conceptos a tener en cuenta en una venta eficaz
- Teorías sobre la relación de la venta
- Fases
- Técnicas para la elaboración del argumentario de la venta

### 8. La propuesta de Valor

- Análisis de la competencia
- Liderar la negociación.

- Desarrollo de la negociación
- Diseñar un plan de Marketing acorde a su modelo de
- Diferencia entre competición – cooperación
- Posición ganar-ganar
- Ser creativos en las alternativas
- Los criterios de un acuerdo eficaz

### 9. Proceso de la Venta

- Preparación de la visita
- Etapas de la venta y la negociación comercial
- Cierre de la venta
- Siguiendo de la venta

### 10. Técnicas de Argumentación

- Merchandising
- Disposición del punto de venta
- Marketing de la guerrilla
- El marketing viral

## Alcance Práctico 50 %

### 1.1. Simulaciones en distintos tipos de escenas

## **METODOLOGÍA**

### Las clases a nivel teórico

Conocer y saber las características alumno con:

- Evaluación Psicotécnicas
- Evaluación de Tes de Inteligencia IQ
- Evaluación de Tes de Diagnostico
- Evaluación de Respuesta rápida sobre una situación o un evento.
- Prácticos individuales
- Participación en clase

## **DIRIGIDO A**

El Curso de Habilidades Comerciales está dirigido a:

Directores Generales  
Directores Comerciales  
Mandos intermedios  
Profesionales de marketing  
Emprendedores  
Comerciales  
Profesionales de la Venta

# **Curso Virtual: Programa de formación de ventas, con enfoque al sector financiero y bancario.**

## **RECURSOS INCLUIDOS**

Material de Apoyo

- Videos
- Presentaciones de Power Point
- Guías en PDF
- Enlaces

## **REQUISITOS RECOMENDABLE:**

### **Conocimientos básicos**

Conocimientos del Participante:

Conocimiento básico de marketing, ventas, televentas.

Conocimiento básico de Psicología,

Conocimiento básico en finanzas, administración y comercial.

Experiencia mínima requerido 1 años en puestos similares.

### **Materiales para dictar el curso:**

Proyector o TV

Audio (Parlantes)

Pizarra Acrílica

Marcadores: Rojo, Negro, Azul, Verde.

Hojas para realizar apuntes

## **HORARIO**

Lunes 17 de octubre de 19:30 a 21:30

Martes de 18 de octubre de 19:30 a 21:30

Viernes 21 de octubre de 19:30 a 21:30

Lunes 24 de octubre de 19:30 a 21:30

Martes de 25 de octubre de 19:30 a 21:30

Viernes 28 de octubre de 19:30 a 21:30

Lunes 31 de octubre de 19:30 a 21:30

Viernes 04 de noviembre de 19:30 a 21:30

Lunes 07 de noviembre de 19:30 a 21:30



**zoom**



**Duración:** 18 Horas reloj

## **PRECIO NORMAL**

**400 Bs**

## **PROMO LIMITADA**

**350 Bs**

Tu inversión incluye:

- Grabaciones de todas tus clases para que vuelvas a ver el contenido cuando desees.
- Documento digitales de practica
- Certificado digital con valor curricular de 23 horas académicas.

## **¿CÓMO INSCRIBIRTE CON EL DESCUENTO?**

**Inscríbete hasta el domingo 10 de Octubre al precio de 350Bs. Consulta descuentos grupales.**

- 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](http://www.registro.belcasbol.com)

## **CONTACTOS E INSCRIPCIONES**

También puedes inscribirte por WhatsApp:

- +591 78492505
- +591 78164943

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

**HORARIO DE ATENCIÓN:** De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00



# **Curso Virtual: Programa de formación de ventas, con enfoque al sector financiero y bancario.**

## **CAPACITADOR**

**Ing. Iber Vaca Carpio**

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**

COTAS  
TIGO  
OPTIMIZA  
INTELBRAS

### **Petroleras**

YPFB  
PETROBRAS  
TRANSREDES  
REPSOL

### **Educación**

Univ. UPSA  
Univ. CUMBRE  
Univ. AUGRM  
Univ. UTEPSA  
Univ. NUR  
BELCAS  
COGNOS

### **Público y Salud**

INRA  
GOBERNACION de SCZ  
CEDES  
Clínica Niño Jesús  
Maternidad Percy Boland  
CAINCO  
SIB

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

## **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

