

# VENDA MÁS CON MENOS ESFUERZO Y EN MENOS TIEMPO



**JUNIO**  
**21 MONTERREY**  
**22 CD. DE MÉXICO**



## DIRIGIDO A:

Dirigido a gerentes, supervisores y colaboradores de los departamentos de venta y mercadeo.

## METODOLOGÍA:

Se utilizará el sistema constructivista, de manera que los participantes con base a su experiencia y conocimiento previo, podrán sentar buenas bases de aprendizaje a través de explicaciones breves de los conceptos y reforzarán el aprendizaje por medio de casos prácticos.

## OBJETIVOS:

- Incrementar la sensibilidad del personal en el impacto de sus presentaciones.
- Facilitar el enfoque de ventas.
- Generar más alternativas de ventas mediante la prospección.
- Formar empleados con habilidades para satisfacer las necesidades personales y prácticas de los clientes.
- Desarrollar habilidades para cerrar efectivamente la venta.

**CUPO LIMITADO**

## TEMARIO

- 1- LA VENTA: ARTE O CIENCIA.
- 2- ACTIVIDAD ACTUAL DE VENTAS.
- 3- EL PROCESO DE VENTA.
  - a) Buscar posibles clientes.
  - b) Establecer vínculos.
  - c) Identificar necesidades.
  - d) Presentar tu producto o servicio.
  - e) Responder objeciones.
  - f) Cierre.
  - g) Obtener nuevas ventas.
  - h) Obtener red de contactos.
- 3- EL ÉXITO ES MENTAL.
- 5- EL ENTRENAMIENTO HACE LA DIFERENCIA.
- 6- POR QUÉ COMPRA LA GENTE?
- 7- 10 CLAVES PARA AUMENTAR TUS VENTAS.
- 8- RESUMEN.
- 9- CONCLUSIÓN.

# SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

VENDA MÁS CON MENOS ESFUERZO Y EN MENOS TIEMPO

Garantizo la inscripción de \_\_\_\_\_ persona (s)

Nombre de Participante \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## DATOS DE FACTURACIÓN

Compañía: \_\_\_\_\_

RFC: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Apartado Postal: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

## AUTORIZADO POR

Nombre: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

**TEL: (55) 55-41707674**

**ventas@trainingpartnersdmc.com**

### INVERSIÓN:

\$6,080.00 + IVA

### PRONTO PAGO:

\$4,800.00 + IVA

(Antes del 1 de Junio)

\$ 5,300.00 + IVA

(Antes del 11 de Junio)

### PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

\$13,680.00 + IVA

## INCLUYE

Información estratégica, material de trabajo, reconocimiento, coffee break, almuerzo y la exposición de un prestigioso consultor.

## HORARIO

Duración 8 horas

De 9:00 am a 5:00 pm

## FORMAS DE INSCRIPCIÓN

\***Llenar solicitud de inscripción** (anexa a este folleto) y enviar por E-mail a nuestras oficinas

\***Cuenta a nombre de:**  
SERVANDO MUÑOZ GARCÍA  
RFC- MUGS 800917 LU0

\***Depósito y Transferencia a:**  
Banamex: SUC. 0326/Cut. 4256177  
Transf. Electrónica: 002180032642561770  
BANCOMER: Suc. 3435/Cut. 2906114105  
Transf. Electrónica: 012180029061141059

\***ENVIAR POR E-MAIL LA FICHA DE SU DEPÓSITO SELLADA**

## POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

Para recibir su reembolso deberá cancelar su inscripción 5 días hábiles previos a la fecha del seminario, si es posible se emitirá una carta válida para un evento futuro del mismo precio. Nuestros seminarios se realizan a un quórum mínimo de participantes, si la cantidad de participantes no completa el quórum y usted ya realizó el pago, la devolución del dinero se da en un lapso de 3 semanas o se le concede una participación de cortesía para 2 seminarios del mismo o menor valor.

Prolongación de los Flores 3 int. 10 Col. San Rafael Naucalpan  
Juárez, Estado de México, Cd. De México