



www.uventas.com
Universidad
de los Ventas

¡ Ayudándole a vender más, y a mercadearse usted como persona ! ®

San José, Costa Rica. Tel. (506) 2-292-8886. Website: www.uventas.com Email: info@uventas.com

TEMARIOS DE LAS CAPACITACIONES IMPARTIDAS POR LA UNIVERSIDAD DE LAS VENTAS

Muchas gracias por su interés en que La Universidad de las Ventas le presente oferta para desarrollar talleres de capacitación en ventas para el personal de su empresa.

En U-Ventas nos especializamos en el tema de las ventas y en trabajar con la Fuerza de Ventas de nuestros clientes. Por eso hemos desarrollado charlas, seminarios, talleres y cursos **orientados a la fuerza de ventas y al personal de contacto con el cliente.**

Cuatro áreas conforman nuestra especialización:

- * **Técnicas de Ventas,**
- * **Técnicas de Servicio al Cliente,**
- * **Motivación hacia el Éxito y**
- * **Manejo de Imagen Personal.**

Y dentro de esos cuatro macro-temas le ofrecemos **CASI 100 subtemas específicos**, orientados a las diversas necesidades de motivación y capacitación de sus vendedores.

Las charlas PRESENCIALES pueden ser de entre una hora y dos horas, los seminarios y talleres pueden ser de cuatro a ocho horas (un día completo) y los cursos pueden tomar --dependiendo de las necesidades de capacitación del grupo-- hasta tres meses consecutivos. Cada tema puede ser de 2 horas, cuatro horas u ocho horas, según la necesidad de profundización temática que su gente requiera.

REVISE EL LISTADO SIGUIENTE Y DETERMINE QUÉ NECESITAN SUS VENDEDORES:

Nos permitimos presentarle a continuación, un LISTADO **GENÉRICO** de los principales temas de capacitación que impartimos para nuestros clientes. El objetivo es que usted conozca un temario general de subtemas de motivación y ventas, y que con base en ellos posiblemente identifique aquellos que más le gustaría desarrollar con su gente. Con base en su retroalimentación, procederíamos a presentarle una oferta técnica más específica para su caso particular, así como una oferta económica.

Macrotema 1:

MOTIVACIÓN PERSONAL

- 1.1.-Volando con las Águilas.
- 1.2.-Usted puede ser un Vendedor Estrella.
- 1.3.-Cómo hacer de éste el mejor año hasta ahora.
- 1.4.-La magia de enfocarnos en las oportunidades.
- 1.5.-El Secreto... Aplicado a las Ventas.
- 1.6.-Los hábitos de los mejores vendedores del mundo.

Macrotema 2:

MANEJO DE IMAGEN PERSONAL

- 2.1.-Usted es el Producto.
- 2.2.-Embajadores de Marca.
- 2.3.-Programa de Reingeniería de Imagen.
- 2.4.-Kinésica: Cómo leer el lenguaje corporal de su cliente.
- 2.5.-Cómo montar su plan de Auto-Mercadeo Personal.

Macrotema 3:

SERVICIO AL CLIENTE

- 3.1.-Cómo Montar el Programa de Mejoramiento en Servicio al Cliente.
- 3.2.-Técnicas de Servicio al Cliente. (Genérico.)
- 3.3.-Técnicas de Servicio al Cliente Presencial.
- 3.4.-Técnicas de Servicio al Cliente a la Distancia.
- 3.5.-Cómo manejar a un cliente "difícil" o molesto.
- 3.6.-Técnicas de Servicio al Cliente en la Tienda.
- 3.7.-Técnicas de Servicio al Cliente de Restaurante.
- 3.8.-Técnicas de Servicio al Cliente en TeleMercadeo.

Macrotema 4:

VENTAS – GESTIÓN DE VENTAS.

PARA GERENTES DE VENTAS Y SUPERVISORES:

- 4.1.-Cómo liderar y motivar a su equipo de ventas.
- 4.2.-E.I.A. El Estilo Ideal Administrativo para un Gerente de Ventas.
- 4.3.-Técnicas de Dirección del Equipo de Ventas.
- 4.4.-Cómo desarrollar un Plan de Ventas.
- 4.5.-Cómo Pronosticar sus Ventas.
- 4.6.-Midiendo el Nivel de Satisfacción de los Clientes
- 4.7.-Trabajo en Equipo: Cómo impulsarlo entre su gente.
- 4.7.-Cómo impulsar una fuerte cultura de ventas en toda la empresa.

- 4.8.-Reuniones de Ventas Efectivas con su Equipo de Vendedores.
- 4.9.-Cómo pensar como un Gerente.
- 4.10.-Cómo manejar el conflicto entre vendedores.
- 4.11.-Cómo dar seguimiento a un Vendedor.
- 4.12.-Técnicas de Coaching Efectivo para el Gerente de Ventas.
- 4.13.-Dirección de Ventas en la Tienda de Retail.
- 4.14.-Dirección de Ventas en el Restaurante y Taberna.
- 4.15.-Mejorando la Comunicación dentro del Equipo de Ventas.
- 4.16.-Cómo desarrollar charlas de motivación para su gente.

VENTAS PARA TODO EL EQUIPO DE VENTAS:

- 5.1.-Introducción a las Ventas.
- 5.2.-Psicología de Ventas.
- 5.3.-Los 7 Pasos de la Venta Efectiva.
- 5.4.-Preparándonos para la Entrevista de Ventas.
- 5.5.-Técnicas de Prospectación Efectiva.
- 5.6.-Cómo investigar a un prospecto.
- 5.7.-Cómo conseguir esa crucial primera cita.
- 5.8.-Técnicas del Abordaje Efectivo.
- 5.9.-La presentación efectiva de ventas.
- 5.10.-Cómo manejar las Objeciones.
- 5.11.-Técnicas del Cierre de Ventas.
- 5.12.-Técnicas del Seguimiento Post-Contacto Inicial.
- 5.13.-Técnicas del Seguimiento Post-Venta y Reventa.
- 5.14.-Técnicas de la Venta Competitiva.
- 5.15.-Técnicas de negociación en el proceso de ventas.
- 5.16.-Organización, Planificación y Manejo del tiempo del Vendedor.
- 5.17.-T.T.T's: Tips, Trucos y Técnicas para Vender más.
- 5.18.-La Venta de Servicios y de Intangibles.
- 5.19.-El Proceso de la Venta Técnica o Compleja.
- 5.20.-Técnicas de Categorización de Carteras.
- 5.21.-Manejo de Territorios de Ventas.
- 5.22.-Manejo de Cuentas Clave (KAM).
- 5.23.-CRM y Fidelización de Cartera.
- 5.24.-Cómo recuperar clientes perdidos.
- 5.25.-Planificación de Ventas para el Vendedor.
- 5.26.-Técnicas de la Venta Adicional y Venta Sugestiva.
- 5.27.-Técnicas de la Venta Consultiva.
- 5.28.-Cómo desarrollar guiones de ventas.

VENTAS ESPECIALIZADAS:

- 6.1.-BANCA: Técnicas de Ventas de Productos Bancarios y Financieros.
- 6.2.-BANCA: Cómo colocar (vender) crédito en la entidad bancaria.
- 6.3.-BANCA: Cómo colocar (vender) Tarjetas de Crédito.

- 6.4.-**RETAIL**-Venta al detalle. **COMPROLOGÍA**: Cada mes un diciembre.
- 6.5.-**Los Pasos Secuenciales de la Venta en la Tienda.**
- 6.6.-**LIBRERÍAS**. Cómo vender más libros en la Librería.
- 6.7.-**SUPERMERCADOS**: Técnicas de Ventas de Productos Frescos.
- 6.8.-**IMPULSADORAS**: Técnicas de Impulsación y Ventas en el Supermercado.
- 6.9.-**RESTAURANTES Y BARES**: Técnicas de la Venta Sugestiva para Saloneros y Bartenders.
- 6.10-**ELECTRODOMÉSTICOS**: Los pasos secuenciales de la venta de electrodomésticos en el POP.
- 6.11-**SEGUROS**. Técnicas de Ventas para Agentes de Seguros.
- 6.12-**MEDIOS DE COMUNICACIÓN**: Técnicas de Ventas de Publicidad para el medio impreso.
- 6.13-**Cómo vender Suscripciones.**
- 6.14-**AUTOS Y MOTOCICLETAS**:
Técnicas Profesionales de Ventas de Automóviles en el Showroom y la Feria.
- 6.15-**UNIVERSIDADES**: Cómo vender matrícula para una Universidad Privada.
- 6.16-**VISITADORES MÉDICOS**: Automotivación y Ventas para Representantes Médicos.
- 6.17-**FARMACIAS**: Los pasos secuenciales en la venta receptiva de farmacias.
- 6.18-**SOFTWARE Y TECNOLOGÍA**: Técnicas de Ventas de Software y Productos Tecnológicos.
- 6.19-**VENTAS DE RUTEO**: Técnicas de Ventas y Servicio en la Venta de Ruteo.
- 6.20-**PUERTA A PUERTA**: Técnicas de la Venta Puerta a Puerta.

CALL CENTERS – TELEMERCADEO:

- 7.1.-**Cómo organizar y dirigir un Call Center.**
- 7.2.-**Técnicas de la Venta en Frío para Call Centers.**
- 7.3.-**Atención del Cliente y Técnicas de Servicio en el Call Center.**

OTRAS ESPECIALIDADES DE VENTAS:

- 8.1.-**Abordaje y ventas para interceptadores en frío.**
- 8.2.-**Cómo vender más en una Feria.**
- 8.3.-**Técnicas Prácticas de Ventas para quienes nunca han vendido.**
- 8.4.-**Cómo vender más por los medios electrónicos.**

HABLEMOS DE TARIFAS VIGENTES EN EL AÑO 2010:

La inversión en nuestras capacitaciones, dada la especialización en ventas que manejamos, es altamente efectiva y muy rentable para usted. Vea las tarifas planas (sin descuentos) a continuación:

HORAS:	INVERSIÓN:
Charla de 1 a 2 horas de duración:	¢350.000.
Charla o taller de 4 horas de duración. (Una mañana completa, por ejemplo.)	¢450.000.
Seminario o Taller de 1 día de duración (8 horas).	¢550.000.
Taller o Curso de 2 días de duración (16 horas).	¢800.000

Las tarifas expresadas arriba son para un grupo de **30** personas. Note que, por ejemplo, un taller de cuatro horas de duración le sale en sólo ¢15.000 (quince mil colones) por persona. Consúltenos sobre excelentes planes de descuentos por el sistema "Pronto Pago".

Estamos a sus órdenes para iniciar el proceso de capacitación con su equipo de ventas. Y ello, se lo garantizamos, comenzará a impactar de inmediato la curva de ventas de su empresa.

¿Cuándo comenzamos?

Atentamente,

Rosibel Morales,
Directora Administrativa
Universidad de las Ventas
rmorales@uventas.com
info@uventas.com
Tel. (506) 2229-8371

**UNIVERSIDAD DE LAS VENTAS:
LA PRIMERA ORGANIZACIÓN DE CAPACITACIÓN
TOTALMENTE ENFOCADA LA FUERZA DE VENTAS.**