

PR Diego Salazar & Asociados

Sales Immersion Training

Entrenamiento en venta emocional inteligente

Vender es mucho más que hablar de productos



PR Diego Salazar & Asociados
Dirección: Ardoino 122, Ramos Mejía, Buenos Aires
Celular/Whatsapp: +5491133190915
Web: www.prdiegosalazar.com.ar
Mail: info@prdiegosalazar.com.ar

Fundamentos

¿Cuándo y a quién vendemos? ¿La venta empieza/termina en el mostrador o en la reunión? ¿Por qué vendemos y por qué no? Vender es mucho más que ofrecer productos, es arte, técnica y disciplina.

Entendemos que el rol de vendedor/a lo desarrollamos en un local comercial o como representante de ventas corporativas, fundraiser (recaudadores/as de fondos) en el tercer sector, vendiendo ideas, buscando inversores, entre otros. Esta función vital para cualquier organización requiere conectar emociones, argumentos y técnicas para generar mucho más.

“20 años de experiencia en ventas en comercios, corporativos, recaudando fondos en el tercer sector, publicidad, entretenimientos, tecnología, ideas, proyectos, tangibles, intangibles; traccionando acuerdos, negocios, alianzas, fondos, etc; conjuntamente con 15 de formación y otros tantos como docente, me brindan una mirada concreta de cómo entrenar vendedores/as excelentes” capacitador Lic. Diego Salazar

Las empresas e instituciones necesitan un recurso comercial que dinamice los negocios. Efectivamente, los únicos capaces de generar ingresos productivos genuinos son los/as vendedores/as. Todos sabemos lo difícil, atomizado y competitivo que es el mercado actual.

En definitiva, y aunque sea trillada la frase, vendemos todo el tiempo. Vendemos los productos de las empresas a las que representamos, nos vendemos como profesionales, vendemos nuestras ideas. Prepararse emocionalmente, entrenar la comunicación interpersonal y adquirir técnicas nos permitirá aumentar nuestra performance, a través del diseño conversaciones exitosas y, sobre todo, generando una venta emocional e inteligente.

La propuesta

Sales Immersion Training es nuestra propuesta de capacitación en habilidades comerciales de una jornada de 3hs de duración. Emerge como versión acotada del curso de Venta Inteligente que brindamos para empresas, instituciones y particulares.

La pregunta disparador que nos mueve para presentar estos contenidos al Consejo Profesional es:

¿Qué tan preparados y entrenados están los ejecutivos y directores de cuenta de las consultoras en estos ámbitos?

Metodología

Seminario tipo taller con exposición y discusión de contenidos, debate de casos y role playing.

Objetivos

Que el participante logre al finalizar la cursada los siguientes objetivos:

- Conocer cómo piensan y trabajan las personas enfocadas en el desarrollo de negocios
- Identificar y potenciar las propias fortalezas como vendedor/a
- Debatir acerca del aspecto motivacional y cómo diseñar una actitud comercial
- Aumentar los recursos argumentativos al momento de elaborar speeches de venta

- Potenciar el desarrollo de los negocios y ventas que apunten al incremento de la rentabilidad propia y de la organización para la que trabaje

Módulos y temarios

Bloques temáticos

1. ¿Qué es vender? Perfil del vendedor/a. Cómo venden los que venden. Componentes actitudinales y aptitudinales. Creencias y juicios a la hora de hacer negocios. Algunos datos de interés.
2. La Venta en 8 pasos. Definiendo la actitud. Tipos de escucha. Disposiciones Corporales. Objetivos de venta. ¿Vendo productos o servicios? Diferencias e influencias. Principios básicos de oratoria aplicada a la venta. Nuestra relación con el rechazo del cliente. Tipos de clientes. Negociar. Preguntar para conocer necesidades. Objeciones como ventana de oportunidad, cómo manejarlas en la negociación. Cierre de venta. Tipos de cierre, habilidades necesarias en el proceso, técnicas para incrementar la rentabilidad.
3. Elementos de programación neurolingüística aplicados a la venta
4. Cierre del seminario

Destinatarios

Directores/as y ejecutivos/as de cuenta de consultoras, profesionales independientes, vendedores/as, desarrolladores/as de negocios y toda persona interesada en adquirir nuevas capacidades que abran nuevas oportunidades de negocios.

Requerimientos

El único requisito es tener ganas de sumergirse y potenciar la personalidad para adquirir habilidades nuevas

Carga horaria

Horas por módulo: 2 a 3hs presenciales

Docente



Lic. Diego Salazar (relacionista público, emprendedor y docente)

Licenciado en Relaciones Públicas egresado de la Universidad Nacional de La Matanza, tiene una Especialización en Metodología del Investigación Científica, dictada por la Universidad Nacional de Lanús. Tiene una certificación en PNL por la Asociación de Viajantes Vendedores de Argentina quien lo contrata para brindar capacitaciones en ventas y PNL a empresas como Maxiconsumo, Casa Lema, entre otras. El Licenciado se encuentra en proceso de certificarse como Coach Ontológico (ACSTH) de la International Coach Federation a través de Axon. Docente e investigador en la Universidad Nacional de la Matanza, docente en la Universidad de Morón. En estas instituciones se desempeña en asignaturas como Semiótica, Metodología de la Investigación Científica, jurado en la defensa de Trabajos Finales y Relaciones Públicas 1. Creador, coordinador y docente de la Diplomatura en Relaciones Públicas, Imagen

PR Diego Salazar & Asociados
Dirección: Ardoino 122, Ramos Mejía, Buenos Aires
Celular/Whatsapp: +5491133190915
Web: www.prdiegosalazar.com.ar
Mail: info@prdiegosalazar.com.ar

Corporativa y Comunicación Institucional que se dicta en el Centro Elearning de la UTN FRBA de la que ya egresaron más de 100 participantes en 3 años. Brinda el Seminario de Ventas Inteligentes para grupos específicos en el Consejo Profesional de Relaciones Públicas de la República Argentina, institución de la que forma parte como socio activo y es Vicepresidente de la Comisión de Intercambio Profesional.

Ejercicio profesional. Es director de su propia consultora PR Diego Salazar & asociados www.prdiegosalazar.com.ar desarrollando asesoría en comunicación y negocios, relaciones públicas, marketing institucional, comunicación política y entrenamiento de equipos y directores, atendiendo a empresas, organismos e instituciones. Su experiencia en ventas y desarrollo de negocios es superior a 15 años, en rubros como telefonía celular, publicidad, entretenimientos, entre otros, incluyendo su paso como encargado de local de indumentaria para golfistas de la marca Tiger Hills y en una empresa de telefonía celular, de donde surgió su primer emprendimiento como vendedor independiente de soluciones para pymes. Estuvo a cargo de la unidad de negocios en educación y eventos corporativos del cine Imax de Argentina durante 6 años. En estos ámbitos logró negocios con empresas como Telecom, VW, Quickfood, Chacas del Paraná, Cablevisión, Bosch, Arcor, Bayer, Speedy, Fundación Telefónica, Farm Frites, HSBC, SAP, Givaudan, PWC & Co, Ashiwea, mutuales de empresas como Novartis, Avon, Bayer, Unilever, y entidades como Mupeduc, Fundación Puntales, Fundación Museo de Informática y la Universidad Nacional de General Sarmiento.