

# Escuela Comercial VIP



# Objetivo

Proporcionar el conocimiento y las herramientas estratégicas alrededor de la gestión de ventas mediante el desarrollo de competencias, así como la descripción, análisis y aplicación para hacerle frente al entorno dinámico y competitivo que hoy enfrentan las empresas.



**Modalidad:**  
Online.



**Área de conocimiento:**  
Capacitación.



Colaboradores de pequeñas, medianas y grandes empresas que quieran desarrollar sus habilidades para lograr ventas exitosas.



**Duración total:**  
5 horas 15 minutos.

# ¿Qué aprenderás?



## Tema 1.

### Los desafíos en la relación con el cliente

**Objetivo:** Identificar las expectativas del funcionamiento en la relación emocional con los clientes con el fin de mejorar la lealtad de estos.

## Tema 2.

### Su cliente y usted

#### ● Confianza

**Objetivo:** Diseñar prácticas positivas que le permitan a su empresa vestirse como un espacio de confianza. Reconocer cómo potenciar la imagen de su empresa, establecer una estrecha comunicación con su cliente e identificar cómo manejar situaciones delicadas.

#### ● Preferencia

**Objetivo:** Reconocer cómo construir la lealtad del cliente en cada contacto, hacer una venta cruzada de manera eficaz y afrontar a las potenciales quejas.

**Tema 3.**

● **Escucha**

**Objetivo:** Establecer con éxito el primer contacto con un cliente. Recopilar toda la información que se necesita haciendo las preguntas correctas.

**Caminos hacia la buena comunicación**

**Objetivo:** Reconocer cómo utilizar la comunicación no verbal de una forma eficaz. Ser directo y utilizar una comunicación honesta en sus relaciones para mirar más allá de lo que se dice.

**Tema 4.**

● **Nivel A**

**Adaptarse a otras personas para comunicarse eficazmente**

**Objetivo:** Identificar técnicas relacionales simples para una comunicación eficaz. Explorar los tres tipos de sincronización para mejorar las habilidades de comunicación, adaptando su estilo a la otra persona.



Tema 5.

**Nivel B**

**Objetivo:** Reconocer técnicas de sincronización no verbal para una comunicación eficaz. Reconocer qué tipo de sincronización utilizar en diferentes situaciones y cuándo desincronizar para abordar la falta de comunicación.

**Conocerse mejor para comunicarse mejor**

**Nivel A**

**Objetivo:** Este módulo le ayudará a limitar comportamientos ineficaces y a utilizar los reflejos simples para comunicarse de una manera tranquila y asertiva.

**Nivel B**

**Objetivo:** Argumentar con base en sus valores para comunicarse con mayor eficacia y así construir a largo plazo relaciones basadas en la confianza.

## Tema 6.

### Tres palancas esenciales para crear una colaboración ganadora

**Objetivo:** Entender los beneficios que trae a largo plazo el adoptar un comportamiento de colaboración en lugar de confrontación. Identificar los elementos fundamentales de una relación colaborativa, estableciendo los puntos clave.

## Tema 7.

### El arte de convencer a través de la escucha

#### ● Nivel A

**Objetivo:** Reconocer la importancia de la escucha a clientes y cómo ser preservativo.

#### ● Nivel B

**Objetivo:** Identificar cómo explotar las necesidades de sus clientes y prospectos para una persuasión efectiva.



Tema 8.

## Diagnosticar su gestión de tiempo

**Objetivo:** Identificar diferentes estrategias para el uso óptimo del tiempo, basándose en las prioridades de la misión empresarial.

Tema 9.

## Centrarse en sus prioridades

**Objetivo:** Planificar a largo plazo las prioridades semanales y diarias con eficacia.

Tema 10.

## Las 12 pautas para administrar el tiempo eficazmente

**Objetivo:** Desarrollar estrategias para ahorrar tiempo en sus relaciones con los demás. Conocer cómo optimizar su agenda, su organización personal y su espacio de trabajo para aumentar su eficacia.

## Tema 11. Decidir eficazmente

### ● Nivel A

**Objetivo:** Desarrollar estrategias para un uso eficiente del tiempo. Reconocer cómo optimizar su agenda, su organización personal y su espacio de trabajo para aumentar su eficacia.

### ● Nivel B

**Objetivo:** Empleo de decisiones con base en planes de acción. Modificación de planes de acción en un plan de buy-in.

## Tema 12. Establecer relaciones mutuamente beneficiosas con el equipo

### ● Nivel A

**Objetivo:** Identificar situaciones para negociar un resultado de impacto para todos.



**Tema 13.**



**Nivel B**

**Objetivo:** Reconocer la negociación como habilidad para el logro de acuerdos de beneficios mutuos.

**Manejar el estrés**

**Objetivo:** Identificar métodos eficaces para la gestión de estrés en el día a día. Reconocer el impacto que tiene el estrés, así como escenarios que lo detonan para su prevención y/o solución eficiente.





**OpenTec**  
Aceleración Digital

[contacto@opentec.com.mx](mailto:contacto@opentec.com.mx)  
[www.opentec.com](http://www.opentec.com)



@OpenTec1



@OpenTecTV



@OpenTec