

**CURSO ONLINE:**

**ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN  
EQUIPOS  
COMERCIALES**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

**OBJETIVO DEL TALLER**

El participante aprenderá a entrenar a la fuerza comercial para lograr extraer la mejor versión del equipo con el fin de maximizar sus resultados.

El taller busca brindar herramientas para identificar, desarrollar y fortalecer las competencias de los integrantes del equipo de ventas para analizar adecuadamente las necesidades del cliente, lograr un cierre efectivo y entrenar al equipo para perder el miedo del RECHAZO y del NO.

**¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?**

Está dirigido para gerentes, jefes y mandos medios que quieran aprender herramientas prácticas y comprobadas para lograr maximizar los resultados de su equipo comercial.

**CARGA HORARIA**

Ocho (8) horas de sesiones online, dos (2) horas de trabajo individual.

**CERTIFICACIÓN**

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

**CONTENIDO**

**1. ENTRENANDO A LA FUERZA DE VENTAS EN COMO EXPLORAR EL ENTORNO**

- Saber identificar mercado y clientes, exploración de necesidades.
- No perder de vista a la competencia.
- Fortalecer debilidades.
- Planificar el ataque.
- Los primeros segundos en las ventas.

**2. CONSEJOS PARA REPLICAR EN TU EQUIPO COMERCIAL: GENERACIÓN DE SINTONÍA (APLICANDO PNL)**

- Descripción de los tipos de lenguaje y su importancia
- El modelo Iceberg en ventas
- El rapport: cuando se da y cómo crearlo

**CURSO ONLINE:**

**ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN  
EQUIPOS  
COMERCIALES**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

- Clasificación de clientes según su sistema representacional dominante; detectar este sistema a través de la PNL
- Como venderles a los diferentes tipos de clientes
- Las palabras que generan acción y las que no
- Como influir de manera positiva en los demás, reglas de oro
- Primer contacto; cómo hacer que los clientes se sientan cómodos desde el “hola” y causar una buena primera imagen

**3. ¿CÓMO DIRECCIONAR EL CORRECTO ANÁLISIS DE NECESIDADES Y PRESENTACIÓN DE PRODUCTO/SERVICIO?**

- ¿Qué odian los clientes?
- Cualidades a entrenar para lograr el análisis de necesidades: Escuchar, Identificar, Enseñar/Argumentar.
- Clasificación de productos: buenos y malos
- ¿Qué preguntas debemos hacer a nuestros clientes?
- Preguntas cerradas y abiertas
- La Escucha Activa, como lograrla
- Requisitos para conseguir la Escucha Activa
- La Escucha Empática, el último nivel de Escucha
- ¿Cómo demostramos empatía?
- Diferencias entre empatizar y estar de acuerdo
- Reconociendo los sentimientos de los demás

**4. PREPARANDO AL EQUIPO PARA LO MÁS IMPORTANTE: MANEJO DE OBJECIONES Y CONSOLIDACIÓN DE LA VENTA**

- ¿Qué es una objeción?
- La venta comienza con el primer NO
- Pasos para vencer las objeciones
- Admisión de la objeción
- Profundización de la objeción
- La respuesta positiva a la objeción
- Retroalimentación a la respuesta positiva
- Principales objeciones y como tratarlas

**CURSO ONLINE:**

**ENTRENAMIENTO Y MOTIVACIÓN  
EQUIPOS  
COMERCIALES**



**GESTIÓN EMPRESARIAL**

- La objeción precio y su tratamiento
- Argumentos racionales y emocionales

**5. TÉCNICAS DE CIERRE**

- Reconocer cuando el cliente está listo para comprar
- El cierre de prueba
- Preguntas y lenguaje enfocado al cierre
- Diferentes técnicas de cierre

**INSTRUCTOR**

**Pablo A. Hurtado**

Licenciado en Comunicación para el Desarrollo, Máster en Administración de Empresas con una especialidad en Ventas y Marketing de la Universidad Austral de Argentina, es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra.

Con más de 20 años en ventas, ha gerenciado importantes marcas como Nissan y Audi a nivel nacional donde estaba a cargo de las Estrategias anuales de ventas Nacionales y Regionales, por segmento y producto; Planes con indicadores financieros, presupuestos, plan de marketing, inversiones, infraestructura y recursos humanos. Negociación con proveedores y dealers; Selección e inducción de personal, análisis de Mercado para toma de decisiones y gestión de contact center.

Como formación complementaria, ha participado del Programa de Liderazgo para la competitividad Global, FUNBOLIDER y la Universidad de Georgetown, Programa para Lograr el Éxito en Gerencia de Ventas del INCAE y Especialización en Ventas Personalizadas del Audi Training Program.

Conferencista, formador en ventas y gerencia de ventas, se desempeña de manera paralela como docente de Posgrado en la UPSA y NUR, dictando las materias “Sales Management”, “Coaching Comercial” y “Marketing Estratégico”. Ha trabajado con clientes como: ALICORP, COTAS AUTOSTAR, DISMAC, BANCO FASSIL, CENACE - UPSA, GENERAL AUTOMOTORS, MINOIL, CAINCO, RAINBOW BOLIVIA, PUNTOMAQ, AUTOSTAR, BANCO BISA entre otros.