

Aumenta tus ventas

# Curso de Vendedores de Alto Rendimiento



ESCUELA DE  
VENEDORES  
de Alto Rendimiento

- | Dirigido a
- Comerciales
  - Ejecutivos/as de cuentas con o sin experiencia
  - Gerentes
  - Emprendedores/as

# Y tú... ¿cómo ves las **ventas**?



## Vender es muy **difícil**.

- Vender es muy difícil, ya que implica afrontar muchos fracasos, negativas y objeciones por parte del cliente.
- Los objetivos que tienen los comerciales implican una gran **presión**.
- Vender se percibe como engañar.
- Ser comercial, es un trabajo poco reconocido socialmente.
- Vendiendo te encuentras a personas muy desagradables.
- Es un empleo solitario.
- **No es un trabajo para el todo el mundo.**
- Una parte del sueldo es variable, y la base suele ser muy baja.

## ¿Qué vas a conseguir con este curso?

A las ventas hay que ponerle muchas ganas pero también tienes que tener una **técnica** que te haga más fácil tu trabajo. En este curso aprenderás técnicas de ventas que realmente funcionan y que podrás poner en práctica desde el primer día.

## ¿A quién va dirigido?

A personas que están **empezando** en el mundo de las ventas o aquellas que llevan muchos años desarrollando la profesión y **quieren seguir creciendo y logrando sus objetivos**. A **gerentes** que tienen un equipo comercial o desean tener un equipo comercial efectivo. A tí, **emprendedor**, que tienes que vender tu proyecto con éxito porque te va la vida en ello .

## Vender es muy **divertido**.

- Vender es muy divertido, no tienes ni un segundo para aburrirte y puedes conocer un montón de sitios espectaculares.
- Es la profesión que mayor **libertad** y autonomía te permite.
- Es muy gratificante trabajar con clientes satisfechos y cerrar ventas.
- Siempre estás en continuo aprendizaje y crecimiento.
- Un buen comercial nunca se queda sin trabajo.
- Se gana más dinero que en otros trabajos, gracias a los variables.
- Conoces a muchas personas que te ayudan a enriquecerte.
- Todos podemos dedicarnos a las ventas.
- Un buen comercial está bien valorado ya que es uno de los perfiles más buscados.
- **La venta consiste en ayudar a los demás.**



## Metodología.

sell

Se trata de un curso teórico-práctico de 20 horas. La metodología es **dinámica**, con la participación e interacción de los alumnos. Éstos tendrán a su disposición un libro **manual** con las técnicas de ventas que se implementarán en el curso. Se contemplan actividades de trabajo individual y en equipos,

role playing, análisis de casos y ejercicios, que se traducen en una capacitación más diversa, dinámica y entretenida. Este sistema de taller ha conseguido **excelentes y satisfactorios resultados** en importantes empresas, y arroja resultados reales y medibles en el corto plazo.

## DURACIÓN

20 horas

Posibilidad de realizar una asesoría personalizada al finalizar el curso.

### Fase 1: Preparación

- Conocimiento del producto
- Conocimiento de la empresa
- Conócete a tí mismo
- ¿Quién es tu cliente?
- ¿Sabes cuáles son tus objetivos?
- Conociendo a tu competencia
- Guión de ventas



### Fase 2: La primera impresión

- ¿Es importante la imagen?
- Tarjeta de visita
- Puntualidad
- Cómo romper el hielo
- Lleva puesta tu mejor sonrisa
- Ser agradecido
- Presentación de la empresa



### Fase 3: Usa tu detector de necesidades

- ¿Cómo detectar las necesidades?
- ¿Es posible una venta cruzada?
- El arte de preguntar
- Escuchar es lo que te hará conseguir el ÉXITO
- Toma NOTA

### Fase 4: Argumentario de ventas

- Convertir características en ventajas
- Respuestas a las objeciones
- Humildad: esa gran desconocida
- Apoyo visual



### Fase 5: Cómo enfrentarse a las objeciones

- Lo importante es la ACTITUD
- AUTOCONTROL
- E.S.A (Escuchar, Sondear, Argumentar)
- Aísla y gana
- No mientas

### Fase 6: Cierre

- Requisitos del cierre
- No presionar
- Adiós a miedo
- ¿Es realmente el momento de cerrar?
- Técnicas de negociación
- Tipos de cierre
- ¿Qué pasa si no se cierra?
- Seguimiento



## MATERIALES

Se entrega un manual con las técnicas de ventas que se aprenden en el curso.

## Curso: Estrategias para fidelizar a tus clientes

La importancia de fidelizar a tus clientes.  
Cómo influye la retención de clientes en la rentabilidad de la empresa.  
Factor CONFIANZA.  
Satisfacción al cliente: la base para la fidelidad.  
Comunicación: cómo comunicarse para fidelizar.  
Estrategias y herramientas para la fidelización de clientes.

## Curso: Taller de email marketing para atraer más clientes

Crea un lead. Magnet de valor.  
Segmenta a tus suscriptores según sus intereses.  
No lo uses solo para VENDER.  
Contenido exclusivo: DIFERENCIATE.  
Email seguimiento de la compra.  
Descuentos: premiando la fidelidad.  
Programa de anfitriones de tu marca.

## Más cursos

Elevator Pitch: aprende a venderte en un minuto.  
Técnicas eficaces de negociación.  
Técnicas de cierre de ventas.  
Técnicas para concertar visitas comerciales.  
Técnicas y estrategias de fidelización de clientes.  
Coaching aplicado a equipos comerciales.  
Marketing de servicios.  
Marketing para emprendedores.  
Ventas cruzadas: estrategias para rentabilizar la cartera de clientes.  
Gestión del tiempo.  
Management y liderazgo.  
Networking: mecanismos para incrementar los contactos comerciales.  
Técnicas para hablar bien en público.

## La docente

Virginia Hidalgo



### Formación

#### **MBA y Marketing Online**

(ENEB-Escuela de Negocios  
Europea de Barcelona)

#### **Master en Marketing y Ventas**

(ENEB-Escuela de Negocios  
Europea de Barcelona)

#### **Certificación Profesional en**

**Coaching Ejecutivo y Empresarial**  
(EUDE Business School)

### Experiencia profesional

**CEO** (Escuela de Vendedores de  
Alto Rendimiento-Barbastro)

**Responsable de Comunicación**  
(Cáritas-Huesca)

**Responsable de Campaña**  
(Ciudadanos-Huesca)

**CEO** (Comunicate Online-Huesca)

**Coordinadora de Red.es**  
(El Corte Inglés-Monzón)

### Formadora en Telemarketing

(Inditex-Monzón)

**Formación** (Vodafone-Barcelona)

**Equipo comercial** (Vodafone-Barcelona)

**Team Leader** (Regal Insurance  
Club S.A.-Barcelona)


**Responsable equipo de ventas**  
(El Corte Inglés-Barcelona)

**Formación equipo comercial**  
(Orange)

# Contacto



## Virginia Hidalgo Estalrich

 660 187 925

CONSULTORÍA  
Y FORMACIÓN EN VENTAS

**virginia@**

escueladevendedoresdealtorendimiento.es



Virginia Hidalgo/Aumenta tus ventas



Virginia Hidalgo

