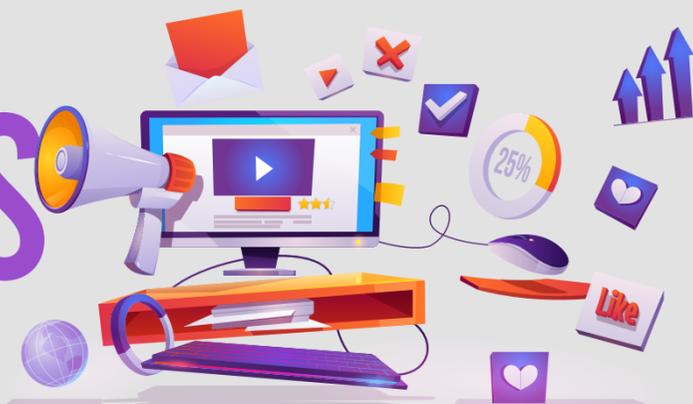


# COACHING EN VENTAS

*con Herramientas Digitales*



**FACILITADORA: THAMARA ALEJANDRA TACOA** 

*Speaker y Mentor Internacional. Especialista en Marketing y PNL. CEO de Gente Competitiva Internacional. (Con más de 20 años de Trayectoria en Venta Profesional).*

## PRESENTACIÓN:

El Proceso de la Venta profesional ha desarrollado un giro abrumador. Aun cuando se conservan aspectos, herramientas y técnicas de la Vieja Escuela tradicional que son necesarios para el logro del objetivo. Actualmente con la aceleración de la Transformación Digital y tecnológica, las mismas juegan un Rol protagónico para efectos de ganar nuevos mercados, y generar experiencias diferenciadoras ante la hipersaturación de productos y servicios en el Mercado. Donde la estrategia más poderosa que ha ganado relevancia a fin de poder conectar, y hacer la conversión de ventas. Es identificar a tu Buyer cliente, cuales medios digitales frecuenta y cuáles son los motivos que le permite conectar con tu Marca. Para entonces así definir una estrategia de generar tráfico, captar su atención y vender sin venderle. Donde sin duda alguna la Innovación, también es una herramienta clave en la forma disruptiva en el Arte de Vender.

## OBJETIVOS GENERALES:

Brindar Herramientas poderosas para el perfilamiento del Tipo de Cliente, aplicando los últimos hallazgos incluso de Inteligencia Artificial, rompimiento de paradigmas y manejo de objeciones a través de la Preparación de Argumentos. Con el fin de lograr transacciones efectivas de Ventas o Negociación. Logrando alcanzar los más altos estándares de Calidad en el proceso de una Venta Profesional. También le permitirá identificar las posibles Oportunidades de Negocios que hay en un mismo tipo de cliente. Del mismo modo conocer y desarrollar la estrategia de Social Selling, que nos permite generar Tráfico, Atracción, Experiencia de servicio y Conversión de Ventas a través de las plataformas digitales.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1.- Rompimiento de Paradigmas en cuanto al proceso de la Venta en estos tiempos.
- 2.- Identificar y conocer los pasos de un Modelo de Venta Profesional en estos tiempos. (Estructura y alcance).
- 3.- Desarrollar e identificar Perfilamiento de Clientes desde la perspectiva Generacional, y según los más recientes hallazgos de Inteligencia Artificial.
- 4.- Conocer e Identificar las herramientas y técnicas Digitales más poderosas para conectar con tu Audiencia Potencial. (Social Selling).
- 5.- Conocer e identificar Dolores de Cabeza de tus clientes potenciales en estos tiempos.
- 6.- Conocer y desarrollar técnicas poderosas a nivel de Marketing de Experiencia.
- 7.- Closing Sales. (Manejo de Objeciones y Preparación de Argumentos).
- 8.- Preparación de un Elevator Pitch en Ventas.

## EVALUACIÓN:

Proceso de Coaching o Psicodrama.

## INVERSIÓN:

**ESTUDIANTES \$20 PROFESIONALES \$40**

 Banco Pichincha CIDE S.A.cta.  
cte. #2100146446 RUC 0992690305001

## FECHA

**21-22-23 ABRIL 2021** | **HORARIO: 17 HRS A 20 HRS.**

## CONTENIDO A DESARROLLAR:

### Primera sesión:

- 1.- Rompimiento de Paradigmas en cuanto al proceso de la Venta en estos tiempos.
- 2.- Identificar y conocer los pasos de un Modelo de Venta Profesional en estos tiempos. (Estructura y alcance).
- 3.- Desarrollar e identificar Perfilamiento de Clientes desde la perspectiva Generacional, y según los más recientes hallazgos de Inteligencia Artificial.

### Segunda sesión:

- 4.- Conocer e Identificar las herramientas y técnicas Digitales más poderosas para conectar con tu Audiencia Potencial. (Social Selling).
- 5.- Conocer e identificar Dolores de Cabeza de tus clientes potenciales en estos tiempos.
- 6.- Conocer y desarrollar técnicas poderosas a nivel de Marketing de Experiencia.

### Tercera Sesión:

- 7.- Closing Sales. (Manejo de Objeciones y Preparación de Argumentos).
- 8.- Preparación de un Elevator Pitch en Ventas.

**CONTACTO:** +593 99 680 0630  
+593 99 680 0656