



Curso MultiMarca

Los 7 Pilares del Éxito

Temario

Temario

A) ¿Por qué la Carrera de Ventas?

- Las Ventas son el negocio más viejo en la historia de la humanidad.
- Nada funciona sin ventas.
- Recuerda quién depende de ti y por qué.
- Ventas es de las carreras mejor pagadas.
- Recuerda que tú estás en control.
- ¿Quieres tu propio negocio?
- Decide si vas a ser un profesional con las ganancias, prestigio y libertad de un verdadero profesional o vas a dedicarte a la mediocridad y el conformismo.

B) ¿Qué es ser un Vendedor Profesional?

- Actor, Psicólogo, Detective, Amigo, Asesor.
- El “Directorio Mental” de 3 a 5 por venta.
- Preocúpate por el cliente y olvídate del \$\$\$\$.
- Conoce tus números.
- Aplica metas a tus números.
- Cree y dedícate a tu producto.
- Ser un experto = credibilidad = confianza.
- No tengas miedo al rechazo. No es nada personal.
- “DAPPA ©”: Dedícate a Aplicar, Practicar y Perfeccionar lo que Aprendes.
- La “Regla de Oro del Cambio”.
- Ven al trabajo para trabajar.
- Pregunta: ¡Honestamente te contratarías?

C) Introducción al cliente.

- Primeras Impresiones.
- ¿Quién vende a quién?.
- Controla y gánate al cliente.
- La Sonrisa...

- Preguntas Abiertas vs. Cerradas.

- Relajar al cliente.
- Credibilidad y confianza.
- La entrevista: “...Dos oídos, una boca...”
- “Hot buttons”,...Tu mapa a la venta.
- “...Aparte de \$\$\$\$...”

D) Puntos clave en la presentación del producto.

- Basado en las necesidades y “hot buttons” del cliente, aplicamos el 1-3-1.
- Como profesional, transmite sinceramente tu entusiasmo. El 50% del éxito de la venta, es directamente influida por el nivel de entusiasmo transmitido.
- ¡Mételo en la película!.
- Relata mínimo una historia aplicable al tema (testimonial).
- Mantén el factor “Amigo-Asesor”.

E) Demostración efectiva del producto

- “Presentación sin Demostración, es simplemente Conversación”.
- ¡La gente que NO conoce y entiende tu producto, NO tiende a comprar!.
- Dedica y aprovecha el tiempo necesario.

F) Negociación “Ganar-Ganar”.

- ¿Qué es realmente escuchar el cliente?.
- Los 9 puntos.
- Manejo de objeciones con enfoque en negociar.
- Condiciones de la oferta.
- Rol de un Consultor / Asesor.
- ¿Otra cara? – Apóyate en la Gerencia.

G) Manejo y dominio de las 5 objeciones.

- ¿Qué es una objeción?
- ¿Objeción Real o Falsa?
- Las 4 maneras de manejar una objeción.
- Confirma la objeción vs. ignorarla.
- La objeción como cierre...jamás argumentar.
- Preguntas y frases claves.

H) Desde el cierre fraccionado al cierre global.

- El cierre desde el primer contacto con el cliente.
- Del cierre fraccionado o “mini cierre” al cierre global.
- Diferentes cierres: ¿Cómo?, ¿Cuándo? y ¿cuántos aplicar y usarlos?
- ¿Cuántas veces requerimos pedir la venta para cerrar?
- ¡50% de todo esfuerzo de venta termina sin solicitar la venta!.
- Planea tus cierres por adelantado. Practícalos y recuerda que tu éxito depende de tu habilidad en esta área.

I) Resumen del ciclo de venta: El Qué, Cómo y Cuándo de:

- Prospección.
- Seguimiento.

J) Como categorizar a un cliente: Los A, B, y C's**K) La regla 80/20 y “DAPPA ©”**

- Decide si esto va ser algo realmente serio.
- Establece metas y organiza tu tiempo.
- Ven al trabajo a trabajar y trabaja 13 meses por año.
- Prospección determina tu nivel de ingresos. Mantén tu túnel del tiempo lleno.
- Aplica la “Regla de Oro del Cambio” y enfócate a estar en el 20%.
- Acepta responsabilidad por tus resultados.
- El Túnel del Tiempo.
- Un Profesional no se va.
- Mantente en la mente de tu Cliente.
- Atiende a tu cliente para todo. Recuerda que te compró a ti y después a tu producto.
- La mega credibilidad. Ya establecida, jamás la pierdas.
- Continúa vendiendo. Aprovecha productos y “extras”.
- Para un profesional, la escuela nunca termina.
- “DAPPA ©”: Dedícate a Aplicar, Practicar y Perfeccionar lo que Aprendes.
- Desarrolla y lleva un diario de Ventas.
- Solicita testimoniales.
- Comprométete a la excelencia.
- Sé Profesional en todo.
- Posíciónate como un Consultor y Asesor.
- Sé experto en tu producto y educa y gana a tu cliente.
- Maneja objeciones efectivamente.
- Maneja técnicas de cierre eficazmente y siempre pide la venta.
- Sé PRO-ACTIVO, no REACTIVO.
- Sé persistente, creativo y positivo.

EN LA CDMX



CURSO MULTIMARCA

LOS 7 PILARES DEL ÉXITO

DIRIGIDO

Vendedores y gerentes de nuevos, semi-nuevos, flotillas, autofinanciamiento, asesores de servicio, refacciones, recepción, marketing, etc.

DURACIÓN

Dos días.

OBJETIVOS

Culturizar toda la empresa al mundo de ventas y fomentar la satisfacción y lealtad del cliente a todo nivel.

ACERCA DEL **SISTEMA GRT**

El sistema GRT® se ha difundido ante más de 115,000 personas entre gerentes y vendedores a lo largo de Latino América, ampliando sus fronteras desde México hacia Estados Unidos de Norteamérica y otros países de Centro y Sudamérica; tal ha sido el nivel de éxito, aceptación y de resultados obtenidos que Graham y su equipo es considerado uno de los mejores capacitadores profesionales en el ámbito de Ventas en Latino América.

INFORMES O RESERVACIÓN
722 235 18 58



[HTTP://MULTIMARCA.GRT.MX](http://MULTIMARCA.GRT.MX)
CURSOS@GRT.MX