

¿QUÉ ES VENTAS INTEGRALES?

Ventas integrales es el método más completo del mercado nacional para la venta de productos y servicios, los empresarios y profesionales que se certifiquen con nosotros, conocen y dominan desde las tácticas más efectivas de prospección y posicionamiento comercial, hasta la elaboración, aplicación y perfeccionamiento de un guión de ventas diseñado específicamente para vender sus productos y servicios.

El seminario Ventas Integrales está compuesto por los siguientes módulos:

- Introducción a las ventas.
- Manejo de objeciones.
- Diseño y promoción de ventas.
- Guión de ventas eficaz.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO EL SEMINARIO VENTAS INTEGRALES?

Pueden asistir empresarios, directivos y gerentes comerciales, ejecutivos de ventas, profesionales y en general cualquier persona que desee:

- Mejorar su desarrollo personal, alcanzar o incrementar su éxito a través del conocimiento y aplicación de técnicas comunicativas para el desarrollo comercial.
- Aprender o reaprender la profesión de las ventas y capitalizarse de una forma más rápida con la seguridad de emplear la metodología adecuada.

¿QUÉ RESULTADOS SE GARANTIZAN CON EL SEMINARIO DE COMERCIALIZACIÓN VENTAS INTEGRALES?

Este método de ventas nos permite identificar y corregir las principales fallas en las exposiciones de venta, por lo que es una excelente herramienta para:

- Incrementar la demanda de su producto o servicio.
- Conocer y aplicar técnicas para posicionar en el mercado productos y servicios.
- Desarrollar una red de usuarios o clientes.
- Generar postventas a través del compromiso con sus clientes.
- Optimizar recurso e información.
- Mejorar servicio de ventas e imagen corporativa.
- Incrementar su efectividad al vender.
- Aplicar técnicas de cierre de ventas.
- Manejar correctamente las objeciones.
- Generar compromiso con sus clientes.
- Desarrollar un guión de ventas eficaz a su producto o servicio.
- Consolidarse como un profesional de las ventas certificado con los más altos estándares de calidad en el mercado mexicano.

En promedio, nuestros alumnos incrementan sus ventas un 30% en los primeros meses de aplicación del método Ventas Integrales. ¡Compruébelo!

¿QUÉ REQUISITOS DEBO CUBRIR PARA INSCRIBIRME AL SEMINARIO VENTAS INTEGRALES?

- Tener más de 18 años.
- Redactar una carta de motivos o intención.
- 2 fotografías tamaño credencial ovaladas blanco y negro o color.
- Inscribirse con mínimo un mes de anticipación.

¿CÓMO SE DESARROLLA?

Mediante sesiones prácticas en aula fundamentadas en sólidas bases teóricas, avance individual progresivo, adaptado a las necesidades de cada participante, seguimiento personalizado por instructores certificados.

¿HAY UN LÍMITE DE EDAD PARA TOMAR EL CURSO?

Adultos: 18 años en adelante.

TEMARIO DEL CURSO TALLER VENTAS INTEGRALES

Sesión I. Introducción a la comunicación de negocios

- Definiciones.
- Proceso natural de relaciones públicas aplicado a ventas.
- El cierre de ventas.
- Representación del valor principal de producto o servicio:
 - Frases y preguntas de impacto.
 - Manejo de objeciones.

Sesión II. Diseño y promoción de ventas.

- Definiciones.
- Técnicas de posicionamiento de productos y servicios.
- Mercado general.
- Mercado local.
- Mercado natural.
- Redes de usuarios.
- Retención de clientes.
- Elaboración del diseño y promoción de ventas del producto o servicio del alumno.

Sesión III. Elaboración del guión de ventas eficaz.

- Presentación personal.
- Entrevista y detección de necesidades.
- Introducción al servicio o producto y establecimiento de compromisos con el cliente.
- Demostración o explicación de impacto contundente.
- Pre-conclusión del negocio y manejo de órdenes de compraventa.
- El dinero y la conclusión del negocio: aprender a cobrar la venta.
- Asentamiento y detalles finales de la venta.

Sesión IV. Taller de aplicación práctica.

Sesión V. Complementos, revisión final.

- Negociación.
- Revisión de plan de diseño y promoción de ventas.
- Revisión guiones de venta.
- Plan o modelo de diseño y promoción de ventas.
- Guión de ventas escrito.
- Guión de ventas esquemático.
- Diseño de publicidad impresa de alto impacto.
- Entrega de reconocimientos.

¿QUÉ VALOR AGREGADO RECIBO SI ME INSCRIBO Y CURSO EL SEMINARIO VENTAS INTEGRALES?

- Garantía vitalicia:
 - Reposición de clase en caso de falta.
 - Asesorías de complemento de acuerdo a su solicitud.
 - Recursar el seminario cuantas veces lo desee sin costo adicional.
- Disfrutar gratuitamente de nuestros ciclos de conferencias.
- Obtener descuentos personales para asistir a otros seminarios y talleres.
- Otorgar descuentos a familiares y amigos que deseen tomar el Seminario Ventas Integrales.

Consulte www.ventasintegrales.com

¿CUÁL ES EL CALENDARIO DE CURSOS PARA EL 2011?

Durante 2011 vamos a impartir 5 cursos abiertos al público.

MARZO	MAYO	JULIO	SEPTIEMBRE	NOVIEMBRE
7 AL 11	16 AL 20	11 AL 15	5 AL 9	7 AL 11
17:00 A 21:00 HRS.	17:00 A 21:00 HRS.	17:00 A 21:00 HRS.	17:00 A 21:00 HRS.	17:00 A 21:00 HRS.

También podemos impartir el Seminario Ventas Integrales de forma personal, ya sea para ti o para tu equipo de ventas directamente en tus instalaciones. Si te interesa esta opción, comunícate con nosotros para hacerte una propuesta de trabajo.

Inscríbete con un mes de anticipación y obtén hasta un 15% de descuento o facilidades de pago.

Asunto: Cotización Genérica
Fecha de cotización: Febrero de 2011.

Con atención a:

Interesado es el Seminario Ventas Integrales

Con mucho gusto le hago llegar la cotización solicitada respecto al concepto establecido en el siguiente formato:

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe
VENTAS INTEGRALES	PARTICIPANTE	1	\$6,500	\$6,500.00

Importe con letra: Siete mil quinientos cuarenta pesos 00/100 m.n.

SUBTOTAL	\$6,500.00
IVA 16%	\$1,040.00
TOTAL	\$7,540.00

También podemos facturar como material didáctico y no cobramos IVA

La presente cotización incluye:

20 Horas de asesoría en grupo abierto, 3 manuales registrados ante SEP-INDAUTOR, material didáctico, reconocimiento ante STPS, asesorías de complemento y servicio de café.

Vigencia de la cotización: **TODO 2011**

Fecha y hora de capacitación: **CONSULTAR CALENDARIO.**

Dirección de Capacitación: **MANIZALES 715 COL. LINDAVISTA MEXICO D.F. /LIMA 690 COL. LINDAVISTA. MÉXICO D.F.**

Fecha de entrega de factura: **AL INICIAR EL SERVICIO.**

Fecha de pagos: **15 DÍAS ANTES DE INICIAR EL CURSO.**

Cuenta a depositar: **BANAMEX 4152 00 94596 CLABE 0021 8041 5200 95 5960 a nombre de Andrés Omar Martínez Sánchez.**

Agradecemos el interés prestado a nuestros servicios, estoy a sus órdenes ponernos de acuerdo en el logro de sus objetivos y manejos de tiempos. Reciba mis mejores intenciones.

Positivamente

ANDRES OMAR MARTINEZ SANCHEZ
DIRECTOR GENERAL GVS MEXICO