

+ Seminario:
**VENEDORES
MUCHO MAS
PROFESIONALES Y
EFECTIVOS**



+ Lugar: Hotel Belfort. Calle 17 #40B-300
Medellín

Fecha: Octubre 24 y 26 de 2012

Hora: 8 am a 1 pm

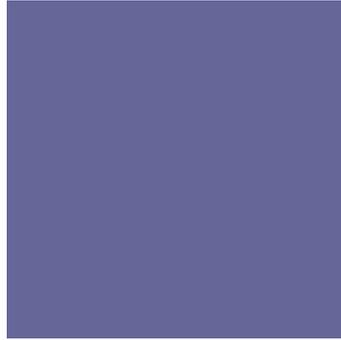
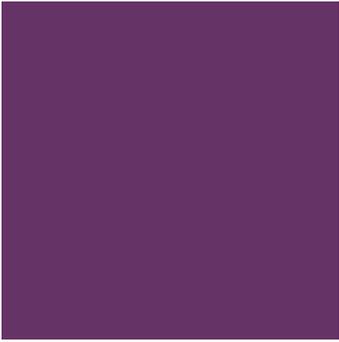
Inversión: \$210.000

Organiza: Cátedra Abierta SAS

Info: 315.531.2411

www.catedraabierta.com

CATEDRA ABIERTA
consultores



+TEMAS

LAS VENTAS COMO UNA VERDADERA PROFESIÓN

¿Qué necesita para ser un profesional en ventas?

La motivación y automotivación del vendedor, la pasión en ventas.

Metodología de cómo ganar más comisiones y ser más efectivo.

Diferenciarse, importancia de la capacitación y el entrenamiento.

¿Cuál es la mejor técnica de ventas?

LA IMPORTANCIA DEL CLIENTE

¿Por qué compran los clientes?

Conocer, entender y negociar con el cliente desde sus propias razones de compra.

Tipos de clientes, estilos de vendedores y clases de negociaciones.

¿Qué esperan los clientes de usted como vendedor profesional?

LA PLANIFICACIÓN VENTAS: Una habilidad para vender

Lo que debe tener en cuenta para una buena planificación.

La planeación y la estrategia: Las armas de la batalla comercial.

La administración de la información de sus clientes. El manejo del tiempo. Los ladrones de tiempo del vendedor.

LA PROSPECTACIÓN Y BUSQUEDA DE NUEVOS CLIENTES

¿Quiénes son sus clientes y mercado objetivo ?.

¿Dónde encontrarlos?

La segmentación de su mercado y sus clientes potenciales.

Fuentes de prospectos y las inmensas oportunidades en internet.

¿Cómo volverse visible con sus prospectos y como llegar a ellos?

¿Cómo hacer un buen plan de referidos ?

TECNICA DE VENTAS V.O.C. (Basada en técnicas de la Venta Consultiva)

Habilidades para las llamadas en frío y consecución de citas.

FACILITADOR



EDUARDO BERNAL TRUJILLO

Estudios Profesionales : UNIVERSIDAD EAFIT
Administración de Negocios
Gerencia de Mercadeo
Entrenamiento a Equipos de Venta

Perfil profesional:

Administrador de Negocios con formación académica y profesional, y con una experiencia empresarial por más de 22 años en importantes compañías como Gerente Comercial y Director de Ventas, además como Entrenador Profesional de Equipos de Ventas.

Actualmente miembro de la Junta Directiva de la Asociación Colombiana de Mercadeo (ASOMERCADEO)
Consultor de REAL MERCADEO

Experiencia laboral más representativa :

GRUPO CARVAJAL S.A.:
OFIXPRES S.A. - Gerente Comercial
CARVAJAL S.A. - Gerente de Ventas (C.G.)
MUSICAR S.A. - Gerente Comercial
CADENA S.A. Gerente Comercial
KONSULTAR Asesores Director y Trainer Profesional
Industrias PERMAN S.A. Gerente de Mercadeo y Ventas
Aseguradora COLPATRIA
Gerente Sucursal Medellín y Poblado
SEGUROS BOLÍVAR S.A. Director de Ventas
CONINSA RAMÓN H. Director de Arrendamientos

Ha sido facilitador y docente en especializaciones y diplomados de Gerencia de Ventas de las siguientes Universidades:

Universidad EAFIT
Escuela de Ingeniería de Antioquia EIA
Universidad CEIPA
Universidad Autónoma Latinoamericana
Universidad ICESI de Cali
Universidad LIBRE de Pereira.

También ha desarrollado su actividad como Entrenador Profesional (trainer) de Equipos de Ventas, capacitador y conferencista en instituciones y empresas especializadas en formación como:
Consulting & Education Services CAES S.A. (Costa Rica)

RIDGID (Chile)
PMK Psicomarketing International
ASOMERCADEO
LONJA DE PROPIEDAD RAIZ DE MEDELLIN
Escuela Nacional de Ventas (ENVEN)
FORMACTIVA
ASECAT (Asociación de Expertos para la Cooperación y Asesoría Empresarial)
CAMARA DE COMERCIO ABURRA SUR
FENALCO ANTIOQUIA
ACADEMIA YURUPARY

Otros: Comfenalco, Contacto Humano Organizacional, Asobastos, Grupo Cometa, Gente 1A, Coomoneros (Barranquilla), Junior Chamber International, Alianzas Estratégicas de Urabá, Adviser, Microempresas de Antioquia