

Atn. Andrea Cuevas
Reciclaje de la Costa

CURSOS DE VENTAS ESTRATÉGICAS

www.dhyne.com





Bienvenidos a DHYNE
” Desarrollo Humano y de Negocios “
Empresa Jalisciense Dedicada y
Especializada en Desarrollar a
Empleados y Negocios
” CURSOS Y COACHING PARA
EMPRESAS “

* Todos los Cursos están Avalados ante la S.T.P.S.

* De acuerdo con la Normativa Oficial Mexicana (NOM) se expide la constancia (Formato DC-3)

* Coaches y Capacitadores Certificados y Experimentados = Especializados según el curso

* Cursos Dinámicos e Interactivos por medio de Prácticas y Vivencias bajo el Cono del Aprendizaje, para alcanzar el 100% de la Retención Mental en los Empleados.

* Atención Personalizada con SOLUCIONES y con Orientación Profesional para tu Empresa y una excelente Cortesía y Buen Trato para Tus Empleados.



Clientes Felices



TEMARIO

- HABILIDADES DE PERSONALIDAD = GESTIÓN DE TALENTOS
- HABILIDADES TÉCNICAS = SPEECH
- HABILIDADES COMERCIALES - TÉCNICAS Y CIERRES
- HABILIDADES HUMANÍSTICAS = EMPATÍA
- COACHING DE VENTAS = SOLUCION PERSONALIZADA

Objetivos de Ventas

Establecer y Ejecutar objetivos claros para medir el rendimiento y dirigir los esfuerzos hacia el éxito



PERSONALIDAD



TÉCNICAS



DH·Y·NE
DESARROLLO HUMANO Y DE NEGOCIOS

HABILIDADES DEL VENDEDOR



COMERCIALES



HUMANÍSTICAS

Habilidades de Personalidad



Perfil del Vendedor, Objetivos Personales y de la Empresa del Vendedor, Mecánica de Objetivos, Definición de Las Ventas, Características del Vendedor, Inteligencia Emocional del Vendedor, Autoestima y Autoimagen del Vendedor, El Lenguaje Corporal del Vendedor. El Lenguaje del Vendedor, El Trato del Vendedor, La Regla de Oro del Vendedor.

Habilidades Técnicas

Conocimiento Del Producto ó Servicio, Ventas Consultivas, Costo Beneficio, Análisis FODA. Speech de Ventas.



Habilidades de Comerciales



Marketing y Técnicas para Mercado Meta, Manejo de Bases de Datos, Tipos de Clientes, Técnicas de Prospección de Clientes, Telemarketing, Prospección Telefónica, Prospección de Mostrador, Prospección al Detalle, Distribuidor, Mayoreo y Canal Institucional. Clientes, Tipos de Clientes, Administración de Clientes, CRM y Base de Datos, Presentación de Ventas, Proceso de Ventas, Psicología de Ventas, Antropología de Ventas, PNL de Ventas, Neuroventas, Neuromarketing, Objeciones de Ventas, Manejo de Negociaciones, Cierres de Ventas, Administración de Ventas, Estrategias de Cobranza, Indicadores de Ventas, Planeación Estratégica de Ventas, Reestructura de Ventas.

Habilidades Humanísticas

Atención y Servicio al Cliente, Bases para Generar Confianza, Capacidad de Respuesta = Soluciones, Manejo de Quejas, Empatía con el Cliente, Fidelización para Clientes, Relaciones Exitosas con los Clientes, La Actitud Positiva.



Coaching de Ventas



DHYNE te ofrece el mejor entrenamiento para mejorar la productividad de tus vendedores en Grupo por medio de un Coach Experimentado y Certificado con Orientación, Acompañamiento y Motivación; considerando tres procesos que dan solución inmediata:

1. Información.
2. Análisis e Interpretación.
3. Ejecución.

Para el desarrollo de proyectos de tu empresa.

Con la finalidad de desarrollar tus ventas vs tus objetivos.

Beneficios

- **DÍAS Y HORARIOS FLEXIBLES:** Nuestros Cursos se ajustan a tu medida en días y horarios que se adapten a tu Empresa. Lunes a Viernes de 09:00 a.m. a 18:00 p.m. en cualquiera de nuestras 12 Instalaciones. Lunes a Domingos en tus Instalaciones: De 08:00 a.m. a 20:00 p.m.
- **RECONOCIMIENTOS:** Para todos tus participantes y para tu H. Empresa.
- **GESTIÓN DE TALENTOS:** Diagnosticos de Personalidad para tus Vendedores.
- **RECURSOS:** Todo el material incluido.
- **SALAS DE CAPACITACIÓN:** Cómodas con servicio de Coffee break y Snacks.
- **COACHING DE VENTAS:** Solución Personalizada para desarrollar las ventas en tu empresa con tu equipo de ventas por medio de un Coach experimentado y especializado en Ventas.
- **PAQUETES EMPRESARIALES:** Desde 10 personas en adelante con descuento empresarial.

Condiciones Comerciales

- **DURACIÓN DEL CURSO:** 4 Horas. El curso se puede dividir en dos partes si así lo requiere tu empresa por asuntos de productividad de personal.
- **RECONOCIMIENTOS:** Se requiere un listado de todos los participantes para sus diplomas.
- **DEPÓSITOS:** Por transferencia Electronica. O depósitos en efectivo. En una sola exhibición. Pago anticipado. No recibimos efectivo.
- **FACTURACIÓN:** Se requiere enviar la constancia fiscal de la Empresa para efectos de enviar la factura.
- **INVERSIÓN DEL CURSO:** \$ 1979.00 + IVA = \$ 2,295.64 por cada colaborador.
- **INVERSION TOTAL PARA 5 COLABORADORES:** \$ 11,478.20
- **DESCUENTOS EMPRESARIALES:** Se aplican a partir de 10 colaboradores.
 - 10 a 19 participantes = 15% de descuento
 - 20 a 29 participantes = 25 % de descuento
 - 30 en adelante = 35% de descuento

PAQUETES EMPRESARIALES

PAQUETE 1

De 10 a 19
participantes

15%
de descuento

PAQUETE 2

De 20 a 29
participantes

25%
de descuento

PAQUETE 3

De 30 participantes
en adelante

35%
de descuento



Contáctanos

3338034527.



3338127766.

3328860786.



3313366625



cursos@dhyne.com

Gerente General



www.dhyne.com