

CONTENIDO

# seminario



CÁMARA COLOMBIANA  
DE LA INFRAESTRUCTURA  
CAPACITACIONES

## DESARROLLO DE HABILIDADES EN VENTAS



20 y 21

MARZO



8:00 a. m - 5:00 p. m.



MODALIDAD  
PRESENCIAL



### JUSTIFICACIÓN

El mundo ha cambiado y también las habilidades de gestión de ventas; los productos y servicios están avanzando a un nivel en el que ya no se trata de vender, sino de comprender lo que compran los clientes, por lo que los vendedores deben transformar sus técnicas de ventas en técnicas de compra y entender cómo estas nuevas competencias forman un rol de liderazgo.



### CRONOGRAMA

#### FECHA

20 y 21 de marzo

HORARIO: 8:00 a. m – 5:00 p. m

#### MODALIDAD

PRESENCIAL

- Dieciséis (16) horas académicas.
- Certificado de asistencia digital al participante que supere con éxito (al menos un 90% sobre 100)

- Descuento del 5% para grupos de 6 a 10 personas
- Descuento del 10% para grupos de 11 personas en adelante



### METODOLOGÍA

Se desarrollan talleres prácticos a partir de lo que realmente se ve en los negocios. Con la ayuda de modelos, matrices de actividades y modelos de práctica, se crean propuestas de valor exitosas para los clientes que se basan en sus necesidades, no en productos y servicios.



### OBJETIVOS

- Pasar de vender a entender como compran los clientes.
- Definir el proceso de la compra - venta
- Alcanzar un alto impacto en sus clientes mediante un análisis de necesidades
- Identificar las acciones propias en la venta que permiten alcanzar resultados extraordinarios.
- Practicar las diferentes formas de comprometer al cliente y hacer seguimiento a los compromisos.
- Dar herramientas de seguimiento, formación y reclutamiento de fuerzas comerciales.



## PLAN TEMÁTICO

- Mis metas vs las metas de la compañía
  - Planeación financiera personal.
- Ya no se prospecta ahora se determinan oportunidades de negocio:
  - Matriz de penetración y profundización de clientes.
  - Matriz de valor de clientes.
- La matriz de oportunidades de negocio.
  - Modelos de enamoramiento de clientes.
- Segmentación – como herramienta de creación de oferta de valor.
  - Por potencial.
  - Por crecimiento
  - Por demografía
- Como planear la gestión comercial para llegar al nuevo consumidor (jurídico o Natural).
  - Plan de negocio por clientes.
- La preparación de la entrevista.
  - Modelo VORU de entrevista.
- El uso de los medios Virtuales para la exigencia del nuevo mercado.
  - Las redes sociales.
  - La virtualidad para la venta.
- Como hacer una presentación de necesidades basados en modelos CVB y cómo utilizar la virtualidad para hacer presentaciones soluciones diferenciales.
  - Pasar de ofrecer producto a ofrecer valor.
  - Aplicación del modelo.
- Como se logra acuerdos comerciales de largo plazo.



## DIRIGIDO A

Personas que cumplen con sus funciones en el mundo de las ventas. Responsables de empresas, gerentes, responsables comerciales y administrativos.

## CONFERENCISTA

### **NEWMAN GUTIERRÉZ**

Administrador de Empresas de la Universidad Javeriana. Master en dirección corporativa de la Universidad de Barcelona. En titulación. Master en Dirección Comercial y ventas. Universidad de Valencia. Actualmente. 25 años de experiencia en temas comerciales y estratégicos de compañías multinacionales, en cargos como. Gerente general, Gerente de ventas, Gerente Comercial, director ejecutivo Comercial Latinoamérica. 17 años en la docencia en temas de Estrategias de Ventas, Planeación estratégica, Habilidades blandas comerciales entre otros. 10 años en Consultoría empresarial, miembro de Juntas Directivas y entrenador de fuerzas de ventas. En los dos últimos años condecorado como mejor docente de postgrados Forum – Universidad de la sabana. Mejor docente de post grados de Uni san gil. Mejor proveedor con calificación 100/100 Cámara de comercio de Bogotá y como administrador de empresas de Colombia del año 2020, por parte del CPAE y Ministerio de comercio, en la categoría de administrador de administradores por el aporte durante la pandemia a las empresas.



## INVERSIÓN

AFILIADOS AL DÍA CCI: \$730.000 + IVA

NO AFILIADOS \$830.000 + IVA

