



**INDUSTRIAL
SELLER
PROGRAM**

SKILLS

**Programa de
Habilidades
en Venta
Industrial**

Siguiente...



PRESENTATION Presentación

Solo quienes ejercen la venta industrial como práctica cotidiana reconocen los límites de los enfoques de venta basados en la coerción y presión a los compradores.

Cuando lo industrial, en sus casi infinitas variables --maquinarias o insumos-- define la venta, se requiere un acercamiento que facilite las transacciones con compradores, frecuentemente con una formación técnica que los hace inmunes a la manipulación y que regularmente comparten la decisión de compra con un comité.

Por ello, esta serie enfatiza un modelo de venta industrial altamente práctico, centrado en la estrategia de ingreso y mantenimiento mediante objetivos y el reconocimiento de los distintos actores e intereses presentes en toda venta industrial.



Enrique Pizarro Durán
Director Ejecutivo



CONTENTS Índice

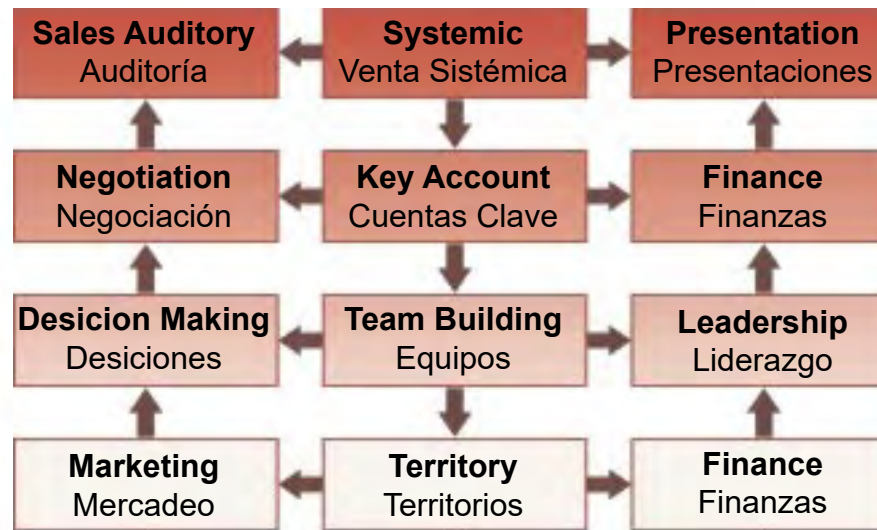
- 06 **Decision Making** Decisiones
- 06 **Key Account** Cuentas Clave
- 06 **Leadership Skills** Liderazgo
- 07 **Negotiation Skills** Negociación
- 07 **Presentation** Presentaciones
- 07 **Relationship** Relaciones
- 08 **Sales Auditory** Auditoría
- 08 **Sytemics** Sistémica
- 08 **Team Building** Equipo
- 09 **Finance** Finanzas
- 09 **Marketing** Marketing
- 09 **Territory** Territorios
- 10 **Methodology** Metodología
- 14 **Directors** Directores
- 16 **Partners** Asociados
- 18 **Investment** Inversión



APRENDIZAJE
Vivencial mediante
Aprendizaje Acelerado
y Aprendizaje Virtual.



FLOWCHARD Flujograma



Doce (12) talleres para desarrollar vendedores industriales altamente efectivos.



Enfoque Didáctico

Todos los contenidos y materiales están organizados para lograr aprendizajes significativos.

El programa está organizado en seis (6) talleres básicos y tres (3) talleres complementarios, para actualizar los conocimientos de los actuales y futuros vendedores industriales.

En los últimos años nuestro programa ha sido utilizado para apoyar la formación de vendedores de equipos e insumos en organizaciones orientadas a la venta de productos y servicios.

El enfoque modular posibilita el uso de cualquier ritmo de capacitación, pudiéndose optar por la instalación y desarrollo de todo el programa durante meses, incluso años, en sesiones de tres horas diarias, semanal o quincenalmente, utilizando la secuencia que mejor se adapte a sus requerimientos.

Estos talleres pueden ejecutarse en jornadas de cuatro (4), ocho (8) horas presenciales, con refuerzos por Internet de hasta treinta (30) días dependiendo de la naturaleza de vuestro negocio.

WORKSHOPS Talleres



Decision Making Skills

Taller de Toma de Decisiones

Aplicará el modelo nemotécnico DELE para reforzar el aprendizaje de un método de toma de decisiones: describir, elegir, ligar y evaluar.



Negotiation Skills

Taller de Negociación Efectiva

Permitirá la fijación nemotécnica de las cuatro “p” de la negociación eficaz: preparar, proponer, persuadir y pactar; posibilitando organizar la capacitación.



Key Account Management

Taller de Cuentas Clave

Dará habilidades para diferenciar, direccionar, distribuir y dinamizar, gestionando eficazmente relaciones con cuentas claves.



Presentation Skills

Taller de Presentación Efectiva

Recibirá herramientas prácticas para preparar presentaciones impactantes y memorables para informar, impactar, conmovir y entretener a su auditorio.



Leadership Skills

Taller de Liderazgo Aplicado

Incrementará su propio entendimiento y mejorará sus habilidades de liderazgo mediante localizar, enfocar, accionar y desempeñar.



Relationship Skills

Taller de Relaciones Efectivas

Trabjará con el modelo nemotécnico de las 4 “C”, para construir optimas relaciones con los compradores industriales, mediante: contactar, conocer, canalizar y construir.

WORKSHOPS Talleres



Audit Sales Skills

Taller de Auditoria de Ventas

Permitirá el desarrollo de acciones para auditar la gestión de ventas mediante métodos concretos como: planificar, implementar, tabular y validar las ventas.



Finance Skills

Taller de Finanzas Aplicadas

Enseñará métodos como: fundamentar, analizar, costear y presupuestar aumentando su capacidad de análisis matemático y financiero para ventas.



Systemic Sales Skills

Taller de Venta Sistémica

Facilitará el aprendizaje de herramientas prácticas para dividir, medir, filtrar y agrupar portafolios de clientes y productos de forma exitosa.



Marketing Skills

Taller de Marketing Aplicado

Proporcionará métodos rápidos y concretos como: revisar, investigar, mezclar y elaborar para aplicar el marketing de una manera eficaz.



Team Building Skills

Taller de Trabajo en Equipo

Permitirá el aprendizaje de cuatro destrezas: reconocer, incorporar, cohesionar y liderar para construir relaciones de gran calidad humana.



Territory Management Skills

Taller de Gestión de Territorios

Permitirá la fijación nemotécnica de cuatro habilidades para gestionar eficazmente territorios de ventas que son: prospectar, priorizar, asignar y desarrollar.



METHODOLOGY Metodología

En los últimos años el programa ha sido instalado en importantes empresas con notable éxito, en base al uso de un enfoque convergente que aprovecha metodologías **vivenciales**, como el aprendizaje acelerado y la programación neurolingüística; y usa tecnologías **virtuales**, como el aprendizaje basado en computador con multimedia en internet o intranet. Este enfoque introduce al participante en escenarios de aprendizaje altamente estimulantes y garantiza aprendizajes significativos.

Trabajamos mediciones previas al aprendizaje con pruebas estandar del Modelo Factor de Personalidad de **persolog**™ creadas por el prestigioso Dr. John G. Geier, como el Modelo de Personalidad DISC.

Estas pruebas en 30 idiomas diferentes han ayudado a más de 40 millones de personas a sobrepasar sus barreras de desempeño y a optimizar sus relaciones interpersonales.



Nuestros facilitadores han sido certificados internacionalmente en el uso del Modelo Factor de Personalidad de **persolog**™ que describe la conducta humana bajo situaciones concretas con el propósito de comprender de mejor forma las necesidades de cada uno y las de los demás.



APRENDIZAJE Vivencial mediante PNL y Aprendizaje Acelerado.



APRENDIZAJE Virtual mediante Multimedia e Internet.



Títulos Individuales

Otorgamos diplomas modelados de acuerdo a normativas internacionales de certificación.



METHODOLOGY Metodología 2

Trabajamos las sesiones de entrenamiento en aula con dinámicas y ejercicios grupales, conducidas por instructores internacionalmente certificados, que refuerzan el aprendizaje y le dan más significado y unidad, mediante juegos y dinámicas estructuradas provistas por el líder alemán **Metalog™**



MATERIALES Organizados en formatos impresos y Digitales.



Cada taller de este programa está diseñado para presentarse en sesiones, por lo que se enfatiza técnicas de auto estudio y sesiones en aula, las mismas que se desarrollan mediante exposiciones teóricas, superpuestas con juego de roles, simulaciones y dinámicas grupales para facilitar la fijación del aprendizaje.



MATERIALES Organizados en formatos multimedia y móviles.

Todo el material didáctico es legible en múltiples formatos.



Lecciones Impresas, cuidadosamente organizadas y probadas para facilitar el aprendizaje.



Lecciones Digitales, distribuidas mediante correo electrónico para reforzar el aprendizaje.



Lecciones Multimedia, entregadas en disco compacto para estimular el aprendizaje.



Lecciones Móviles, estandarizadas para leerse en cualquier teléfono móvil inteligente.



Mediciones Previas

Aplicamos pruebas de medición y valoración del potencial de aprendizaje individual en cada uno de los talleres.

DIRECTORS Directores



Milton García Montenegro

Facilitador profesional por más de diez años, con experiencia en toda el área centroamericana, República Dominicana y México. Fundador y Presidente de ADCL Gerencial S. A. empresa de Consultoría, Capacitación y Desarrollo de Competencias del Recurso Humano, es Coach Certificado por la ICC (International Coaching Community).



Julio César Gutiérrez

Facilitador de 23 años de experiencia en compañía farmacéutica, en ventas, gerente de distrito, team leader, gerente de operaciones y como director de capacitación regional. Biólogo, zoólogo, ha realizado diversos estudios en andragogía y aprendizaje acelerado. Fundador de la Universidad Pfizer Salud Animal. Editor de la revista CAPACITA y CAPACITA TV.



Enrique Pizarro Durán

Facilitador. Ha sido director fundador del Colgate Business School y el Centro de Excelencia BellSouth, así como director académico de la Universidad de Ventas Visa Cash. En los últimos años ha conducido entrenamiento y formación en más de diez países. Actualmente es Director de la revista digital VENDA y VENDA TV.

Este equipo de facilitadores trabaja junto a nuestros diseñadores instruccionales en el modelamiento y distribución de experiencias de aprendizaje vivenciales y virtuales en corporaciones con operación en toda América Latina.



Marivel Monroy Durán

Facilitadora. Ha sido gerente comercial de empresas de los sectores industrial, servicios y educación. Actualmente lidera las operaciones de Universidad Corporativa en Perú. Es directora de RadioMotiva.Com



Dinámicas Grupales

Incorporamos dinámicas grupales y juegos de negocios de alto impacto para estimular el aprendizaje.

PARTNERS Asociados

Trabajamos con un selecto equipo de empresas consultoras hábiles en el modelamiento e instalación de programas de desarrollo del capital humano para las principales corporaciones de la región:



ADCL Gerencial - Panamá
Gerente General Milton García
info@adclgerencial.com
www.adclgerencial.com



ARCO - Ecuador
Gerente Marcela Cabrera
mcabrera@arco.com.ec
www.arco.com.ec



EMFOQUE - Perú
Gerente Marcel Verand
marcel.verand@emfoque.com
www.emfoque.com



JG Consulting - Panamá
Presidente Julio Gutiérrez
info@juliogutierrez.com
www.juliogutierrez.com



PRICE Group - Perú
Gerente Arturo Price
arturo@price.com
www.price.pe



Universidad Corporativa - Perú
Gerente Marivel Monroy
monroy@universidadcorporativa.com
universidadcorporativa.com

Nuestros proyectos de desarrollo del capital humano son instalados atendiendo un exitoso modelo que recupera las competencias de los mejores empleados de la organización y las distribuye en formatos convergentes para beneficio de todos los colaboradores.

Ayudamos a nuestros clientes a homologar sus programas y planes de estudio con universidades oficiales, como la Universidad de Panamá, líder centroamericano, en construir relaciones universidad-empresa.

HOMOLOGADOS
en el modelo





INVESTMENT **Inversión**

Facturamos nuestros servicios de capacitación **presencial** relacionando estos conceptos:

- **Honorarios Presenciales**
USD \$ 150.00 (Ciento cincuenta dólares americanos) por cada hora de facilitación de un (1) taller que puede entregarse en sesiones de cuatro (4), ocho (8) o doce (12) horas, en vuestras instalaciones equipadas con proyector multimedia.
- **Materiales Presenciales**
USD \$ 15.00 (Quince dólares americanos) por cada participante que recibirá: a. una (1) Guía del Participante, de cien (100) páginas –en promedio– con portadas a color, contenido en blanco y negro y perfectamente anilladas; y b. un (1) Certificado de Participación individual.

*Los cargos arriba detallados aplican sólo para **presenciales**.*

Nuestros servicios para capacitación **virtual** de cualquiera de los cursos relacionan estos conceptos:

- **Aulas Virtuales**
USD \$ 250.00 (Doscientos cincuenta dólares americanos) por gastos gestión de un (1) aula virtual exclusiva para vuestra empresa en un campus tipo **SuCampus.Com** durante un (1) año calendario.
- **Cursos Virtuales**
USD \$ 250.00 (Doscientos cincuenta dólares americanos) por derecho a utilizar durante un año calendario un (1) curso virtual organizado en (30) sesiones diarias, distribuyendo hasta doce (12) Lecciones Digitales, doce (12) Audios Motivacionales, cuatro (4) Video Tutoriales y dos (2) Evaluaciones.
- **Alumnos Virtuales**
USD \$ 30.00 (Treinta dólares americanos) por derecho a utilizar durante un año calendario, cualquiera de los cursos adquiridos por la organización.

En todos los cargos **agregar el IGV**, y para información adicional, contactarnos en el correo:

pizarro@universidadcorporativa.com



**Materiales
Impresos**

Entregamos más de 100 páginas de lecturas, diapositivas, ejercicios y recursos bibliográficos.



Universidad Corporativa
Argentina - Colombia - Panamá
Perú - Ecuador

www.universidadcorporativa.com

