

GERENCIA DE VENTAS EL MÉTODO MÉNDEZ – PÉREZ

CON ENFOQUE EN TÉCNICAS, MÉTODOS Y ESTRATEGIAS
DE VENTA EFECTIVA

VALOR AGREGADO

¡Un diplomado que te llevará al éxito en el mundo de las ventas! Nuestro capacitador principal tiene una historia asombrosa que se asemeja a una telenovela emocionante. Imagina aprender de alguien que fue el asesor argumental en la famosa telenovela "Hasta que la Plata nos Separe".

Este experto en ventas comenzó desde cero como vendedor de seguros de automóviles y abrió camino en SEARS, hasta convertirse en el destacado comercial gerente de diversas entidades comerciales. Pero eso no es todo, hay algo sorprendente: Méndez es Pérez, y todo lo que aprendió, "Méndez" lo aplicó de manera excepcional.

Ahora, tienes una oportunidad única de obtener la filosofía, los métodos y técnicas que Henry Ernesto Pérez ha desarrollado con éxito en 40 años de gerenciar ventas de diversos productos, ideas y servicios.
¿Estás listo para impulsar tu carrera de ventas?
¡Este diplomado es la clave para alcanzar tus metas!

VENTAJAS

- Experiencia de un experto en ventas: Aprenderás de un capacitador principal que cuenta con una trayectoria exitosa en ventas y liderazgo, inspirado en la telenovela "Hasta que la Plata nos Separe".
- Enfoque en liderazgo y motivación: Descubrirás cómo desarrollar habilidades de liderazgo inspirador y motivar a tu equipo de ventas para alcanzar metas ambiciosas.
- Integración de marketing y ventas: Aprenderás a diseñar estrategias de marketing efectivas que se alineen con tus objetivos comerciales para obtener resultados óptimos.
- Tecnología y analítica de ventas: Te sumergirás en el mundo de la analítica y tecnología aplicada a las ventas, para tomar decisiones basadas en datos y mejorar la eficiencia.

¿A QUIÉNES VA DIRIGIDO?

- Gerentes comerciales y de ventas, así como a vendedores ambiciosos que deseen profesionalizar su trabajo.

METODOLOGÍA

- Los participantes recibirán material de apoyo como manuales, guías, lecturas recomendadas y acceso a recursos en línea para reforzar los temas abordados durante el diplomado.

PROGRAMA DE ESTUDIO

1. LIDERAZGO Y MOTIVACIÓN EN VENTAS

- 1.1. ¿Méndez, Un vendedor para qué vende? El 90% de personas no lo sabe. Ustedes tampoco.
- 1.2. Liderazgo Inspirador: Desarrollo de habilidades de liderazgo efectivo en ventas.
- 1.3. Motivación del Equipo de Ventas: Técnicas para mantener el entusiasmo y el compromiso.
- 1.4. Coaching y Desarrollo de Vendedores: Cómo mejorar el desempeño individual y colectivo.
- 1.5. Gestión del Cambio en Ventas: Cómo enfrentar y adaptarse a los desafíos del mercado.
- 1.6. Manejo de Conflictos y Resolución de Problemas: Estrategias para abordar problemas complicados
- 1.7. Cómo hacer un buen Pitch vendedor.

2. TÉCNICAS DE VENTA

- 2.1. Características del Equipo de Ventas ideal para Alejandra Torrado: Perfil del vendedor ideal y roles dentro del equipo.
- 2.2. Técnicas de Ventas de Méndez: Principios básicos y habilidades clave para cerrar ventas.
- 2.3. Estrategias de Prospección y Generación de Leads: Cómo encontrar nuevos clientes potenciales. "El león se caza en la selva".
- 2.4. Manejo de Objeciones: Cómo abordar y superar las objeciones de los clientes. "Menos mi mamá y mi hermana, todo está en venta". Frase dicha por Méndez en la telenovela "Hasta que la plata nos separe".
- 2.5. Gestión de Redes Sociales para Ventas: Cómo utilizar las redes sociales como herramienta de venta.

3. ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL

- 3.1. Planificación Estratégica de Ventas: Establecimiento de metas y objetivos realistas.
- 3.2. Análisis de Mercado y Competencia: Identificación de oportunidades y amenazas en el mercado.
- 3.3. Diseño del Plan de Ventas: Creación de estrategias efectivas para alcanzar los objetivos.
- 3.4. Gestión de Presupuestos de Ventas: Optimización de recursos y seguimiento de resultados.
- 3.5. Innovación y Creatividad en Ventas: Identificación de nuevas oportunidades de negocio.

4. NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS

- 4.1. Técnicas Avanzadas de Negociación: Cómo lograr acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- 4.2. Manejo de Objeciones y Resolución de Dudas: Cómo abordar las sospechas del cliente.
- 4.3. Cierre de Ventas: Estrategias para concluir con éxito una transacción.
- 4.4. Fidelización de Clientes: Cómo mantener relaciones a largo plazo con los clientes.
- 4.5. Ética en las Ventas: Prácticas comerciales éticas y responsabilidad social corporativa.

5. ANALÍTICA DE VENTAS Y TECNOLOGÍA

- 5.1. Uso de Herramientas de Analítica de Ventas: Cómo tomar decisiones basadas en datos.
- 5.2. Inteligencia Artificial y Ventas: Aplicaciones y beneficios en el proceso de ventas.
- 5.3. Automatización de Ventas: Herramientas para agilizar y optimizar las operaciones de ventas.

6. PROYECTO FINAL Y PRESENTACIÓN

- 6.1. Los participantes desarrollarán un proyecto de aplicación práctica basado en los conocimientos adquiridos durante el diplomado. Al final sostendrán en un PITCH de máximo tres (3) minutos sus proyectos ante el grupo e invitados y recibirán retroalimentación.

DOCENTES

HENRY ERNESTO PÉREZ BALLÉN

Creativo y libretista de la vicepresidencia creativa de RCN televisión con obras como: Novela MILAGROS DE AMOR- HASTA QUE LA PLATA NOS SEPARE. Ganador India Catalina equipo de libretos de “Hasta que la Plata nos separe”. Creador, escritor y productor de narrativas empresariales, Creador de la estrategia de storytelling transmedia, para el COGFM Comando General de las Fuerzas

Militares Armadas de Colombia. Ha sido coordinador de estrategias de comunicación de la renovación cultural del SENA. Diseñador instruccional para la virtualización de contenidos de la Universidad Técnica particular de Loja – Ecuador. Asesor pedagógico de Confecámaras, para la construcción de módulos instruccionales de conciliación en derecho, para jueces y magistrados, de la Escuela Rodrigo Lara Bonilla. Diseñador instruccional del proyecto Chemoni – USAID – CCB, para la formación de funcionarios en zonas de conflicto Conciliación en

Derecho. Y Conferencista de la Universidad del Rosario en las áreas de comunicación humana y digital para empresarios. Cate-drático y jurado de tesis del (CTA) de la Uni-versidad de la Sabana en las áreas de: co-municación digital en ambientes virtuales de aprendizaje, nuevas tendencias y comu-nicación.

PEDRO RUGELES

Licenciado en Educación, químico farmacé-utico, especialista en gerencia de Mercadeo, 5 certificaciones en USA en Coaching Sales Skills Master trainer, 2 certificaciones en Suiza en sales trainer candidato a Maestria en educación. Vendedor, marketing trainer, gerente de ventas, gerente de producto, ge-rente de entrenamiento Corporativo. 30 años de experiencia en ventas, profesor en varias universidades de Latinoamérica. Formador en temas de Mercadeo, ventas y marketing de la Gerencia de Formación em-presarial de la Cámara de Comercio de Bogotá.

GLORIA ISABEL GARCÍA BALLÉN

Doctora en educación de la Universidad de Baja California. Magister en Informática Educativa de la Universidad de La Sabana. Licenciada en tecnología e informática, de la Universidad Luis Amigó. En la actualidad es directora de virtualidad de Henry Pérez y Asociados y Profesora TCO de ciencia, tecn-ología e Innovación de la Universidad de

Cundinamarca. Experta en el manejo de he-rramientas de la Web 3.0 y 4.0 al servicio del marketing data. Experta temática y diseña-dora instruccional de MINCIENCIAS para la apropiación Social del conocimiento, medi-ado por la ciencia, tecnología e innovación - ASCTel – directora de virtualidad del colegio Montemorel.

LUIS FRANCISCO DUEÑAS GAITÁN

Profesional en Derecho (Universidad Santo Tomás - Bogotá D.C.), con posgrado en Ge-erencia en Empresas de Alimentos (Universi-dad Jorge Tadeo Lozano- Bogotá D.C.) y es-tudios complementarios en finanzas y Ge-erencia Estratégica de Mercadeo y Ventas (Universidad de los Andes - Bogotá D.C.). Amplia experiencia en sociedades comerci-ales de consumo masivo, manufactura, co-mercialización y servicio al cliente, en cargos estratégicos de dirección (Juntas Directivas, Gerencia o Dirección General, Subgerencia y Gerencia Jurídica). Conocimientos afianza-dos en direccionamiento y gestión estraté-gica corporativa, comercial y de mercadeo, gestión financiera, servicio al cliente y desa-rrollo o estructuración de negocios.



3134089151
3045287161



comercial@paezmartin.co



Fecha:
30 de octubre
del 2023



Intensidad:
60 horas
lunes a viernes
6pm a 8pm



•Valor: \$ 1´370.000
•Pronto pago \$1´090.000
hasta el 17 de octubre
del 2023
•Apartar el diplomado:
\$200.000
•Inscripción de 3 personas:
\$ 980.000 c/u
•Inscripción de 2 personas:
\$ 1.020.000 c/u

1. El diploma y la constancia de asistencia se entregarán si el estudiante asiste al menos al 80% de las clases.
2. Se tomará asistencia al inicio y al finalizar cada sesión.
3. Los estudiantes deberán leer el material que se les enviará a sus correos y estar preparados para cada clase.
4. Se evaluará el aprendizaje de los módulos planteados de acuerdo con el cronograma de clases.
5. Sólo habrá devolución de dinero, hasta un día antes del inicio del curso y en todo caso, se descontarán los costos de transacción y gravámenes financieros.
6. Por falta de asistencia de los participantes inscritos, aforo o razones ajenas a nuestra voluntad, El Centro de Conciliación y Arbitraje Fenalco y Páez Martín Abogados se reserva el derecho de cancelar el programa o de modificar las fechas establecidas para su realización.
7. A la fecha del 15 de noviembre del 2023 debe estar cancelada la totalidad del diplomado, en caso contrario el usuario del estudiante quedará inactivo en la plataforma y por lo tanto no podrá ingresar a las clases.

TÉRMINOS Y CONDICIONES

FORMAS DE PAGO:

Banco	Tipo	No. cuenta
Bancolombia	Ahorros	944 000 26 798*
Bogotá	Ahorros	035 138 536
Davivienda	Ahorros	0092 0036 5832
Occidente	Corriente	250 061 660
BBVA	Corriente	074 00 4060
Caja social- PSE	Corriente	2100 374 7026

Titular de la cuenta:
Fenalco Bogotá
NIT: 860 009 161-9

*Convenio: 20812

•Pago con tarjeta de crédito



Contacto: 3134089151 / 3045287161
comercial@paezmartin.co