



## Seminario

**Vende el doble con la  
mitad de esfuerzo**

## SEMINARIO VENDE EL DOBLE CON LA MITAD DE ESFUERZO

### ESTANDARIZACIÓN DE LA COMUNICACIÓN PARA LAS VENTAS

¿POR QUÉ ESTE CURSO?

#### EL PROBLEMA

Normalmente se piensa que **Vender es un arte**. Y que por eso solo lo pueden hacer ciertos genios que tienen un conocimiento implícito y unas habilidades que no se pueden transferir a lo que serían simples mortales.

... Y esto es verdad, pero solo en una pequeña parte.

Esta creencia limita el crecimiento de la empresa porque hace inexistente la sistematización del departamento comercial. El departamento comercial se deja en manos de cuasi genios cuyos procesos nadie entiende y que nadie puede entender.

**Hay un serio cuello de botella en la capacidad de vender de las empresas.**

- NO HAY SISTEMA.
- NO HAY GUIONES.
- NO HAY UN MENSAJE.

#### LA NECESIDAD

**LA EMPRESA NECESITA CONOCER QUÉ EVENTOS, MENSAJES Y MÉTODOS PROVOCAN VENTAS Y CONVERSIÓN E INTEGRARLOS EN SUS PROCEDIMIENTOS Y SISTEMAS.**

## LA SOLUCIÓN

### OBJETIVO DEL CURSO

El objetivo del curso es aprender a:

- Conocer nuestro embudo de conversión:
- Desde la definición del mercado hasta la confirmación de pedidos.
- ¿Qué eventos hacen que vendamos más? Hacerlo tangible.
- Estandarizar la comunicación para mejorar el embudo de conversión:
- Elaboración de mensajes:
- Hacer que el cliente descubra su necesidad.
- Cómo crear un mensaje de promesa.
- Cómo crear un mensaje de garantía.
- Inventariar evidencias que soporten nuestros mensajes.
- Sistematizar la repetición de los mensajes.
- Crear una ficha de comunicación matriz.
- Colocar la los mensajes en los diversos soportes: página web, tarjetas, folletos, ofertas, etc.
- A delegar el proceso de venta en nuestros colaboradores y agentes.

### BENEFICIO

Aplicar lo aprendido en este curso le aportará:

- Creación de argumentos y mensajes eficaces y eficientes e inserción de los mismos en los distintos soportes.
- Métodos para automatizar y repetir los mensajes.
- Capacidad de escalar sus ventas.
- Capacidad de reproducir y mejorar los métodos de los mejores vendedores en todo el equipo.
- Difundir la cultura de las ventas en toda la empresa, en todas las comunicaciones.

**INCREMENTARÁ SUS VENTAS CON MENOS ESFUERZOS Y RECURSOS**

## DIRIGIDO A

Directivos, vendedores y gerentes de pequeñas y grandes empresas.

## GARANTÍA DEL IPI:

1. Contenido de calidad.
2. En los cursos predomina el componente práctico.
3. Experiencia y metodología pedagógica.
4. Satisfacción de los alumnos formados.
5. Difusión de la cultura de la comunicación dentro de su empresa.

Puede ver testimoniales de alumnos y de empresas en:

<http://www.zadecon.es/testimoniales.html>

Ver nuestros valores y garantías en: <http://www.institutoindustrial.es/valores-y-garantias.html>

## ¿Por qué el IPI?

- Más de 2.500 profesionales formados.
- Más de 500 proyectos de mejora de la productividad.
- 30 contenidos desarrollados.
- 9 libros editados.
- <http://www.institutoindustrial.es/por-que-el-ipi.html>

## FORMADOR:

José Agustín Cruelles Ruiz: <https://www.linkedin.com/in/joseagustincruellesruiz>

## DURACIÓN Y FECHAS

La duración del seminario es de 10 horas presenciales, las fechas dependen de cada convocatoria.

## CONTENIDO DEL CURSO

### 1. INTRODUCCIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DEL CURSO

- 1.1.- El problema.
- 1.2.- La necesidad.
- 1.3.- La solución: Objetivo del curso.

### 2. ENTENDER EL EMBUDO DE CONVERSIÓN

- 2.1.- El tamaño del mercado: El catálogo de producto.
- 2.2.- De nuestro mercado: ¿Cuántos clientes nos conocen?
- 2.3.- ¿Cuántos clientes nos solicitan ofertas?
- 2.4.- ¿Cuántos clientes nos aceptan las ofertas?
- 2.5.- ¿Cómo crece y mejora el embudo y la conversión?

### 3. LA CREACIÓN DE MENSAJES

- 3.1.- Propuesta de valor.
- 3.2.- ¿Estamos dando más garantías implícitas? ¿Las estamos comunicando? Promesa y garantía.
- 3.3.- Las evidencias: buscar y registrar evidencias como si no hubiera un mañana.
- 3.4.- Prácticas:
  - **Mensaje de beneficios y propuesta de valor.**
  - **Mensaje de garantía.**

### 4. ESTRUCTURACIÓN DE ARGUMENTOS – FICHA DE COMUNICACIÓN

- 4.1.- Conocer la ficha de estructuración de contenidos.
- 4.2.- Diagnosticar la situación del interlocutor.
- 4.3.- Mensajes, evidencias y llamada a la acción.
- 4.4.- Prácticas:
  - **Selección de problemas objeciones e incidencias recurrentes de los clientes que provocan que no se venda.**
  - **Creación de estructuras de argumentos y fichas de comunicación para superar dichas objeciones.**

- **Asignación de tareas para los participantes para que ejerciten la ficha de comunicación.**

## 5. SOPORTES EN LOS QUE UBICAR Y "CAMUFLAR" LA FICHA DE COMUNICACIÓN

5.1.- La ficha de comunicación en el embudo de conversión.

5.2.- Cómo ubicar y "camuflar" los mensajes dentro de nuestros soportes.

5.3.- Dónde ubicar los mensajes de la ficha de comunicación: Página web, folletos, tarjetas, vídeos, guiones de los vendedores, presentaciones en Power Points, ofertas e incluso en la entrega de bienes y servicios.

5.4.- Prácticas:

- **Inserción de los mensajes en los distintos soportes comerciales.**
- **Ejemplos en las ofertas tipo del clientes**

## PRÁCTICA

Se desarrollarán casos prácticos de los alumnos que se podrán aplicar en su negocio.

## MATERIAL

A cada alumno se le entregará:

- Manual del curso.
- Formatos editables para su posterior uso.
- Ejercicios.

## TÍTULO

A cada alumno se le entregará un certificado del Instituto de la Productividad Industrial y Zadecon



Zadecon es una ingeniería de organización industrial reconocida por la industria. El IPI ha sido promovido por Zadecon para la impartición de formación en el ámbito de la mejora de la productividad.

Para ver referencias entrar en <http://www.zadecon.es/clientes.html>

Con la colaboración de Venta B2B: <http://www.ventab2b.com/>



## PRECIO

- 275 €
- En caso de que una empresa mande a 2 o más alumnos tendrá un descuento de un 10%.

Este variable se debe a la entrega de materiales para cada alumno.

Puede solicitar su más información en:

e-mail: [info@institutoindustrial.es](mailto:info@institutoindustrial.es)

Tfno: 902 01 07 61