



CURSO INTENSIVO

Negociación y Cierre de ventas

Los Olivos y Santa Anita



Certificación digital: Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

La principal responsabilidad del representante comercial en una empresa, es concluir una venta con éxito. Esta acción se enfoca en identificar las necesidades del cliente, tener una presentación de alto impacto, demostrar una propuesta de valor, gestionar objeciones, negociar y finalmente, cerrar la venta.

Este curso intensivo, tiene como objetivo generar ventas exitosas y crear relaciones a largo plazo con el cliente, realizando prospecciones y una eficiente gestión de relacionamiento con ellos, logrando así, los objetivos empresariales propuestos por la alta dirección.



VALOR AGREGADO

- Se manejará role playing y casuística 100% adaptada a la realidad empresarial peruana.

DIRIGIDO A

- Emprendedores, Gerentes comerciales, responsables del cierre de ventas y/o gestores comerciales.



OBJETIVOS

- Comprender el significado y la importancia del enfoque sistémico del cierre de ventas.
- Diseñar un modelo de gestión FIE para cerrar ventas.
- Saber cómo gestionar las objeciones de los clientes.
- Comprender y aplicar diversas técnicas de negociación.

TEMARIO

Sesión 1: Enfoque sistémico del cierre de ventas y Modelo FIE

- Roles clave del personal asignado al cierre de ventas
- Autogestión en el servicio al cliente
- Diseño de cierre de ventas basado en fidelización, incremento y expansión

Sesión 2: Gestión de objeciones de los clientes

- Diseño de un sistema de objeciones
- Manejo sistémico de preguntas y respuestas frecuentes

Sesión 3: Técnicas de negociación con clientes

- Preparación de negociaciones para ventas
- Habilidades para negociar
- Role Play

EXPOSITORES

Enrique A. Mesías (Santa Anita)

Doctor en Administración de Empresas, MBA Entrepreneurship and Family Business por la EAE Business School de Barcelona, MBA en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Catalunya y MBA por la Universidad del Pacífico. Especialista en metodologías ágiles, diseño de áreas comerciales y gestión financiera.

Experiencia comprobada por más de 20 años en Gerencia General, Gerencia Comercial, Gerencia en Inteligencia de Negocios y Big Data, Gerencia de Operaciones y Gerencia Financiera en los rubros de transporte, servicios, consultoría y producción. Experiencia docente y en gestión educativa superior universitaria por más de 15 años.

Percy Freyre (Los Olivos)

Candidato a Doctor en Administración y Gestión Empresarial, Magíster en Marketing por el TEC de Monterrey; licenciado en relaciones Industriales.

Profesional con más de 20 años de experiencia en consultoría y asesoría empresarial en sectores como turismo, transporte, industria, entretenimiento, textil, instituciones financieras, salud y educación, entre otros.

Docente con amplia formación académica, especializado en Administración, Marketing, y Gestión Comercial. Ha contribuido a la educación superior como Subdirector de la carrera de Gestión Comercial y Desarrollo Gerencial en Marketing. Su experiencia docente abarca desde la dirección de programas académicos hasta la facilitación de procesos de aprendizaje en diversas disciplinas de negocios, enfocados en potenciar el desarrollo profesional y personal de sus estudiantes.

**INICIO:**

Sábado, 09 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Sábado

9:00 a.m. a 1:00 p.m.

**DURACIÓN:**

16 horas académicas

**MODALIDAD:**

Presencial en Los Olivos o Santa Anita

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 549

Socio CCL: S/ 399

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

CCL | CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA

| CONTÁCTANOS

 994 250 942