

CERTIFICACIÓN

# Técnicas de Cierre de Ventas para tangibles



Pacífico Business School y la CCL

---

# Presentación

En el competitivo mundo empresarial en el que vivimos, resulta crucial capacitarse y capacitar al equipo comercial **para mejorar las habilidades en la fase final del proceso de venta.** Esta certificación le enseñará estrategias efectivas para persuadir a los clientes a tomar una decisión de compra, **lo que aumenta las tasas de conversión y, por ende, las ventas.** Además, permite a los vendedores manejar objeciones y construir relaciones de confianza con los clientes, lo que puede resultar en la **recompra y lealtad a largo plazo.** Estas técnicas también ayudan a identificar las necesidades del cliente y a ofrecer soluciones personalizadas, lo cual es esencial para **cerrar ventas de manera exitosa** en mercados competitivos.

## ¿Por qué participar de esta certificación diseñada por PACÍFICO Business School y la Cámara de Comercio de Lima?

### **Incremento de las Tasas de Conversión:**

- Aprenderás estrategias comprobadas para cerrar acuerdos de manera efectiva, aumentando las tasas de conversión y optimizando los esfuerzos de tu equipo de ventas.

### **Adaptación a la Era Digital:**

- Descubrirás cómo aplicar las técnicas de cierre en el entorno digital actual, aprovechando las herramientas y plataformas tecnológicas para potenciar tus esfuerzos de venta.

### **Mejora en la Retención de Clientes:**

- Obtendrás habilidades para construir relaciones sólidas y duraderas con tus clientes, lo que se traducirá en una mayor retención y lealtad.

### **Manejo de Objeciones y Negociación:**

- Desarrollarás técnicas avanzadas para abordar objeciones con confianza y llevar a cabo negociaciones exitosas, convirtiendo incluso las situaciones más desafiantes en oportunidades de cierre.

## **Personalización de Estrategias:**

- Aprenderás a adaptar tu enfoque de cierre a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando un abordaje personalizado que destaque tu propuesta de valor.

## **Optimización del Ciclo de Ventas:**

- Obtendrás conocimientos prácticos para agilizar y optimizar el ciclo de ventas, desde la prospección inicial hasta el cierre, maximizando la eficiencia de tu equipo.

## **Desarrollo de Habilidades de Comunicación:**

- Perfeccionarás tus habilidades de comunicación, aprendiendo a transmitir mensajes convincentes que resuenen con tus clientes y refuercen la propuesta de tu empresa.

## **Casos de Éxito y Mejores Prácticas:**

- Compartiremos casos de éxito y las mejores prácticas de líderes en el sector de servicios, brindándote ejemplos concretos y aplicables a tu propia realidad empresarial.

# Dirigido a

- Emprendedores, Ejecutivos y Líderes de áreas comerciales de empresas de cualquier rubro, que vendan tangibles y deseen adquirir conocimientos para aplicar o monitorear el avance de sus equipos comerciales. Todo ello con el objetivo de vender más y cerrar ventas exitosas.



## Los participantes obtendrán



**DOBLE CERTIFICACIÓN POR:**

✓ **PACÍFICO  
BUSINESS SCHOOL**

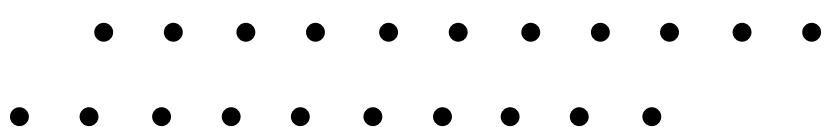
✓ **CÁMARA DE  
COMERCIO DE LIMA**

Esta es una oportunidad única para obtener una doble certificación, la inscripción y asistencia incluye:

### ✓ 02 Certificaciones

- Certificación por la CCL
- Certificación por Pacífico Business School

(\*) Para la obtención del certificado, el participante debe conectarse al menos al 80% de las clases (máximo una falta).



---

# Aprenderás

---

SEMANA 1

**De vendedor  
tradicional, a  
proveedor de  
soluciones**



Este seminario está diseñado para transformar la forma en que los profesionales de ventas abordan su trabajo. Los participantes aprenderán a evolucionar de un enfoque tradicional de ventas centrado en el producto, hacia un rol de proveedores de soluciones que entienden y responden a las necesidades específicas de sus clientes, aprovechando herramientas y plataformas tecnológicas para potenciar las ventas.

A través de revisión de casos prácticos y best practices, los asistentes podrán organizar mejor a sus equipos de ventas para que ofrezcan valor agregado, fortaleciendo sus relaciones comerciales y aumentando la satisfacción del cliente.

## Objetivo

- Incrementar nuestras tasas de conversión de ventas en un entorno digital, con impacto en la rentabilidad del negocio.
- Fortalecer el enfoque en nuestros clientes, impactando en su satisfacción y fidelización.



## Temario:

- Enfoque de Ventas hacia soluciones integrales
- Gestión actividades de venta de tangibles en un entorno digital
- Indagando y analizando las necesidades de cliente

## Docente:

### **Carlos Cabala**

Consultor Internacional en productividad de ventas. Ha sido Gerente Interno de Ventas en Industrias Pacocha (Unilever Perú), Director Comercial fundador de AFP Integra en Perú, Sales & Marketing Officer en Principal Financial Group México, Director Ejecutivo de Marketing y Ventas en Seguros HSBC México, Consultor en Principal Financial Group (Chile y México) y Consultor en Invercap (México).

Economista y Administrador de la Universidad del Pacífico. Cuenta con Maestría en Desarrollo Organizacional y Dirección de Personas. Actualmente cursando un doctorado en Educación para Adultos en Walden University Minneapolis – USA.

---

# Aprenderás

---

## SEMANA 2

### **Prospección inteligente – captando clientes sin desperdiciar recursos**



Este seminario ofrece estrategias avanzadas y herramientas prácticas para optimizar la captación de clientes, enfocándose en técnicas de prospección eficientes que minimizan el uso de recursos. A lo largo de la capacitación, los participantes aprenderán a identificar y atraer a los clientes ideales utilizando instrumentos de prospección como teléfono, correo electrónico y LinkedIn. Así mismo, se impartirá conocimiento sobre la diferencia en prospección en un negocio B2B vs B2C.

---

## Objetivo

- Aplicar un modelo que incremente la efectividad de los equipos de trabajo
- Determinar cuáles son las condiciones necesarias, a nivel de contexto organizacional, que permita un buen trabajo de equipo.
- Identificar algunas patologías organizacionales que afectan la eficiencia de los equipos de trabajo.

## Temario:

- Desarrollo del buyer persona y perfil del cliente ideal de la organización
- Prospección B2C – El impacto del marketing y la generación de oportunidades de venta de tangibles
- Prospección B2B – Herramientas esenciales de prospección para venta de tangibles

## Docente:

### Eduardo Graña

Gerente General de SkillSet. Más de 14 años de experiencia en el diseño y ejecución de estrategias de ventas, desarrollo de negocio y marketing, tanto en modelos B2B o B2C, y en diversas industrias como minería, ingeniería, construcción, banca y finanzas, retail, consumo masivo y telecomunicaciones. Amplia experiencia en el diseño y uso de herramientas tecnológicas como soporte en la ejecución de la estrategia comercial (CRM, BI, Data Analytics).

MBA de Maastricht School of Management y de Centrum Católica. Ingeniero Industrial de la Universidad de Lima.

Es conferencista internacional en temas de Ventas, Desarrollo de Negocio, Desarrollo de Modelos de Negocio, Marketing Relacional y CRM, Personal Development, Soft Skills y Habilidades Gerenciales.

---

# Aprenderás

---

SEMANA 3

## Manejo de objeciones de forma asertiva y técnicas de cierre I



El participante desarrollará técnicas avanzadas para manejar las objeciones a través de una comunicación asertiva convirtiendo las objeciones en ventas.

## Objetivo

- Comprender claramente las objeciones a través de una escucha activa
- Comunicarse asertivamente usando un lenguaje conciliador
- Diseñar narrativas para el manejo efectivo de objeciones

# Temario:

- Objeción como sinónimo de interés
- Conductas asertivas en negociaciones exitosas de tangibles
- Convirtiendo la objeción en un motivo de compra
  - Método de Demostración
  - Método del Bumerang
  - Método de Manejo Estratégico de Objeciones en 5 pasos
- Consulta sutil y pre-cierre
- Cierre directo y cierre alternativo
- Benchmark entre las experiencias de éxito en el manejo de objeciones y las prácticas de los propios participantes



## Docente:

### Luis Bailly

Miembro fundador de Avance, firma que cuenta con 15 años de reconocido éxito y experiencia en labores de capacitación y consultoría comercial para empresas privadas, públicas y entidades sin fines de lucro. Se ha desempeñado como Ingeniero de Ventas y Superintendente de Operaciones de Prolansa-Grupo Armco. Gerente Regional de Ventas de Videotron, Montreal (Canadá). Gerente de Ventas Retail, Precisión Perú.

Cuenta con 25 años de experiencia gerencial en el Perú y en el extranjero, para empresas líderes en la comercialización de productos de uso industrial, comercial y de servicios. Magíster en Marketing, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Programa en Dirección Comercial, Omnicanalidad & E-Commerce en ESADE, España. Programa Internacional de Alta Dirección en la Universidad Adolfo Ibáñez, Chile. Programa de Alta Especialización en Dirección de Ventas en ESAN. Programa de Retail Management, IAE, Argentina. Certificado por John Maxwell como Conferencista, Coach y Capacitador.



---

# Aprenderás

---

SEMANA 4

**Técnicas de  
cierre II, rol plays  
y aplicación real  
en su empresa**



Este seminario ha sido diseñado con un enfoque participativo y práctico donde el participante desarrollará técnicas avanzadas que permita cerrar negocios usando los conocimientos y técnicas adquiridas. Se utilizará el role playing para simular situaciones de negociaciones comerciales.

---

## Objetivo

- Aprender diferentes estilos de negociación con la finalidad de resolver situaciones de conflicto
- Aplicar las técnicas y estrategias utilizadas para reclamar valor
- Aplicar técnicas y estrategias utilizadas para crear valor .

# Temario:

## Introducción a la negociación comercial

- Poder en la negociación y estilos de negociación en venta de tangibles
- Cuestionario y juego de rol aplicativo

## Negociación distributiva

- Conceptos de Batna, precio referencia, ZOPA, precio objetivo, precio apertura, concesiones en venta de tangibles
- Juego de rol aplicativo I

## Negociación Integrativa

- Método de Harvard, óptimo de pareto, mapa de concesiones en venta de tangibles
- Juego de rol aplicativo II



## Docente:

### Miguel Ángel Pimentel

Actual Gerente General de Agrofim. Fue Gerente General de Agroriego Perú; Gerente General de Disagro Perú, Gerente Comercial en Corporación Litec, Gerente Comercial en Eurodrip Perú, Jefe Ventas en distintas compañías del rubro.

Posee estudios de Doctorado en Administración Estratégica en el Centrum PUCP Business School, en Massachusetts Institute of Technology (MIT xPro) en Negociación, enfoque de beneficios mutuos, estudios en INCAE en Negociación Avanzada, es Magíster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en la Universidad del Pacífico, con especialidad en Gestión Agrícola Empresarial.

# Información del programa



Duración:  
24h cronológicas



Modalidad:  
Presencial en la PBS



Horario:  
Martes y jueves  
7:00 p.m. – 10:00 p.m.

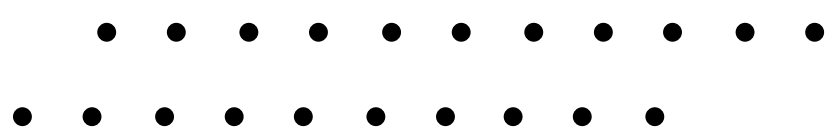
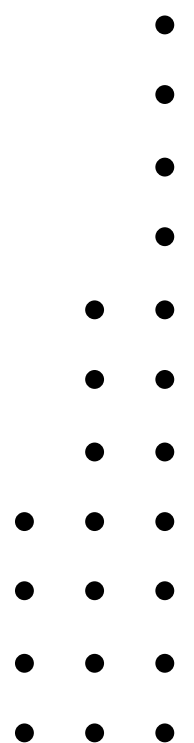
Técnicas de Cierre de Ventas para tangibles	HORAS	DOCENTE	FECHA 1	FECHA 2
Semana 1: De vendedor tradicional, a proveedor de soluciones	6	Carlos Cabala	18/02/2025	19/02/2025
Semana 2: Prospección inteligente – captando clientes sin desperdiciar recursos	6	Eduardo Graña Petrozzi	25/02/2025	27/02/2025
Semana 3: Manejo de objeciones de forma asertiva y técnicas de cierre I	6	Luis Bailly	04/03/2025	06/03/2025
Semana 4: Técnicas de cierre II, rol plays y aplicación real en su empresa	6	Miguel Pimentel	11/03/2025	13/03/2025

\*La sesión 2, se llevará a cabo de manera excepcional el miércoles 19/02. A partir de la 3era sesión, la frecuencia vuelve a la regularidad.

# Inversión (Incl. IGV):

El participante recibirá 02 certificaciones a nombre de la CCL y Pacífico Business School

	<b>General</b>	<b>Socio CCL</b>
<b>INVERSIÓN</b>	S/ 1700	S/ 1360





**Pacífico**  
**Business School**

---

## Informes e Inscripciones:

**Lima** ✉ [programasccl@camaralima.org.pe](mailto:programasccl@camaralima.org.pe) ☎ 994 250 942

**Provincias** ✉ [cclprovincias@camaralima.org.pe](mailto:cclprovincias@camaralima.org.pe) ☎ 981 237 156