

CURSO VENTAS- MODULO

MÓDULO 1: MINDSET DEL VENDEDOR DE ÉLITE

- La mentalidad correcta antes de la primera llamada
- Rompiendo el miedo al "no" y a la visita en frío
- El vendedor como solucionador de problemas, no como "molestia"
- Establecimiento de metas diarias, semanales y mensuales
- Técnicas de automotivación para mantener energía constante

MÓDULO 2: CONOCE TU OFERTA Y TU MERCADO

- Dominar lo que vendes y a quién se lo vendes
- Estructura de nuestros servicios
- Argumentos de valor para cada sector target
- Análisis del mercado panameño: quiénes son nuestros competidores y cómo diferenciarnos

MÓDULO 3: PROSPECCIÓN INTELIGENTE

- Cómo llenar el embudo de ventas con los clientes correctos
- Dónde encontrar prospectos: mapa de zonas, bases de datos, referidos
- Calificación del cliente potencial: ¿tiene necesidad? ¿puede pagar? ¿decide rápido?
- Organización de rutas de visita por zonas para maximizar tiempo

MÓDULO 4: ROMPER EL HIELO Y GANAR ATENCIÓN

- Los primeros 30 segundos que definen la venta
- Construcción del speech personalizado “guion del éxito” por sector
- Técnicas de abordaje en puerta: postura, tono, primera frase
- Cómo superar el "no me interesa" y "estoy ocupado" sin ser insistente

MÓDULO 5: DESCUBRIMIENTO DE NECESIDADES

- El arte de hacer las preguntas correctas
- Técnica de preguntas abiertas para que el cliente hable
- Cómo identificar el problema real detrás de la objeción
- Escucha activa: entender lo que el cliente no dice

MÓDULO 6: PRESENTACIÓN DE VALOR Y MANEJO DE OBJECIONES

- Mostrar el valor antes que el precio
- Cómo presentar los servicios en función del cliente, no en función de la empresa
- Las 5 objeciones más comunes y cómo romperlas (presupuesto, ya tengo, no tengo tiempo, consulto con mi socio, no sé si es para mí)
- Técnica del "sándwich" para manejar objeciones sin perder el control

MÓDULO 7: CIERRE Y SEGUIMIENTO EFECTIVO

- Convertir el interés en compromiso
- Cuándo y cómo pedir el cierre sin presionar
- Técnicas de cierre suave: "¿Qué día empezamos?"
- Sistema de seguimiento: cuándo contactar, qué decir, cómo no perder el lead

MÓDULO 8: GESTIÓN DEL TIEMPO Y MÉTRICAS

- Medir para crecer
- Indicadores clave: llamadas/día, visitas/día, propuestas entregadas, cierres/semana
- Planificación de rutas y optimización del tiempo en calle

