



COACHING DE VENTAS

Cómo darle satisfacción a las necesidades del cliente.

Como conformar equipos triunfadores de ventas



Instituto de coaching internacional



Módulo No. 1

Ser un vendedor profesional

1. ¿El vendedor nace o se hace?
2. Las ventas son el motor de la empresa.
3. Características del Vendedor Profesional.
4. El desarrollo de la empatía.
5. El verdadero sentido de la agresividad.
6. ¿Cómo estas? -
7. Que haces antes de la venta.
8. Que haces durante la venta.
9. Que haces después de la venta.
10. Autoevaluación



Módulo No. 2

El Coaching aplicado a las ventas.

1. ¿ Que es el coaching?
2. Como se pueden usar las técnicas del coaching en ventas.
3. Las competencias del coach.
4. El poder de las palabras.
5. El desarrollo de la escucha empática.
6. Habilidades comunicacionales.
7. Como diseñar presentaciones efectivas
8. La arquitectura del coaching.



Módulo No. 3

El proceso psicológico de la venta.

1. La neurociencia aplicada a las ventas.
2. PNL aplicado al coaching de ventas.
3. La prospección. Como conseguir clientes efectivos.
4. La planeación estratégica de la venta.
5. Como captar la atención del cliente.
6. Como despertar el interés.
7. El arte de hacer preguntas para descubrir las necesidades del cliente
8. La superación de las objeciones.
9. El cierre es el paso mas fácil de la venta.



Módulo No. 4

La excelencia en el Servicio al cliente

1. El cliente es nuestro mayor activo.
2. La excelencia al cliente interno garantiza la excelencia en el servicio al cliente externo.
3. Recuérdame soy tu cliente.
4. La tipología del cliente.
5. El proceso de la postventa.
 - 5.1. Dar instrucciones al cliente.
 - 5.2. Verificar satisfacción.
 - 5.3. Solicitar referidos.
6. La fidelización del cliente.



Módulo No. 5

Neurociencia y PNL aplicadas a las ventas.

1. El cerebro es inocente.
2. Los tres cerebros
3. Los canales de comunicación cerebral.
4. Neuromarketing.
5. Los motivos de compra del cliente.
6. La inteligencia emocional en la venta.
7. Como conformar equipos triunfadores de ventas.





Instituto de coaching internacional

Duraciòn: 3 meses. 120 horas certificadas.

| Actividad | Horas | Total |
|---|-------|-------|
| Clases semanales 3 horas. 12 x 3 | 36 | 36 |
| 3 Talleres uno cada mes. 2 hrs c/u | 6 | 42 |
| Lecturas, películas, trabajos investig. | 30 | 72 |
| 10 conferencias del Foro Acici. | 10 | 82 |
| Foros y Practicas de Coaching | 38 | 120 |



ACICI

ASOMUNDIAL DE COACHES DEL ICI

Director del programa:



Jairo Camayo Bravo.

Presidente y fundador del Instituto de Coaching Internacional
Consultor y coach en Desarrollo Humano Integral

40 años de experiencia.

Coach Ontológico Profesional.

Instructor y Director de Ventas

Especializado en conformar equipos triunfadores de ventas.



Instituto de coaching internacional

Tabla de cotización
Valores de inversión.

| MODALIDAD | VALOR |
|------------------------|------------|
| MENSUALIDADES | USD \$ 600 |
| CON DESCUENTO ESPECIAL | USD \$ 300 |

Por tiempo de pandemia hemos dado un descuento del 50% quedando en USD \$300
Se puede pagar en 3 cuotas mensuales de USD \$ 100 C/U
10% adicional de descuento para pago de contado.



Contacto:

WhatsApp +573208967262

E-mail: contacto@icoachingint.com

Web: www.icoachingint.com

