

Conviértete en un VENDEDOR 3.0

Técnicas para potenciar tu PERSUASIÓN, y aprender a vender soluciones manejando el arte de hacer buenas preguntas



19 - 20 de Julio

8:30am Centroamérica

9:30am Panamá - Colombia



Información al
+503 7102-3042



Escribenos
info@mentoresla.com

MENTORES
Inspiración & Capacitación



Borja Castellar
ENTRENADOR N.1 EN VENTAS B2B EN
LinkedIn Learning

Aprende a Vender Soluciones, cómo persuadir a tus clientes y el arte de hacer buenas preguntas

Cambia de mentalidad y enfócate 100% en las necesidades de tus clientes

En 2 mañanas lograrás transformar para siempre la forma en cómo vendes, deja de lado los productos y enfócate en las soluciones que resuelven los dolores de tus clientes.

Optimiza tu proceso de ventas a través de una metodología de venta de soluciones eficaz y eficiente que te permitirá disparar tus ratios a la vez que te comunicas con tu clientela de forma más humana.

Adicional, hacer buenas preguntas en ventas nos permitirá ser profesionales más eficaces y asertivos, consiguiendo entender las necesidades de la clientela, crear urgencia, crear conexión, confianza y, por tanto, aportar más valor

19 Y 20 DE JULIO

¡ 3 HORAS DE FORMACIÓN EN VIVO !

100% ON-LINE • 100% PRÁCTICO

**PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
INCLUYE HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO**

Día 1

Venta Consultiva - (Basado en el curso de LinkedIn Learning)

 Learning

Optimiza tu proceso de ventas a través de una metodología de venta de soluciones eficaz y eficiente que te permitirá disparar tus ratios a la vez que te comunicas con tu clientela de forma más humana.

Durante el contenido aprenderás a cambiar tu mentalidad de venta de productos o servicios para empezar a vender soluciones que resuelven problemas y desafíos.

Con un enfoque total en tus compradores, entenderás en profundidad los desafíos y objetivos de tus clientes para conectar con ellos y ser capaz de persuadir sobre la inversión en tus soluciones.

Contenido principal:

- Un proceso de ventas bien estructurado
- Comienza a vender soluciones, no productos
- Cambio de mentalidad
- 3 áreas que tenemos que dominar
- Entendiendo en profundidad los desafíos y objetivos de tus clientes
- Presentando soluciones y cerrando la ventas
- Negociando de forma inteligente
- La importancia del "Forecast"
- Bajarlo a la realidad

"La venta consultiva es el arte de escuchar, comprender y ofrecer soluciones personalizadas que resuelvan los desafíos y necesidades del cliente, creando relaciones sólidas y duraderas basadas en la confianza mutua."

100% ON-LINE • 100% PRÁCTICO

**PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
INCLUYE HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO**

Día 2

Potencia tu Persuasión

Basado en el libro "Potencia tu Persuasión y en el curso de

LinkedIn Learning



La habilidad blanda esencial para ventas B2B

- Definición y prejuicios
- Metodología de persuasión y cierre de ventas C.E.P.A.R.S.
- Los elementos para poder ser más persuasivos en cada interacción con nuestro potencial cliente, como el carisma, el elevator pitch y la reciprocidad.
- Claves finales para mejorar la conversión de los leads de ventas

Además aprenderemos el arte de hacer buenas preguntas

Ponerte en el lugar del clientes para luego hacer preguntas que traigan conexión e impulsan la confianza

Hacer buenas preguntas en ventas nos permitirá ser profesionales más eficaces y asertivos, consiguiendo entender las necesidades de la clientela, crear urgencia, crear conexión, confianza y, por tanto, aportar más valor.

Este curso te ayuda con la terminología relacionada con tu proceso de ventas, te propone diferentes tipos de preguntas para conocer los desafíos y objetivos de tus clientes y te anima a usar los conocimientos recopilados como medio para ganar credibilidad y aportar más valor.

Persuasión no tiene nada que ver con la falta de ética o manipulación, tiene que ver con mostrar tu proposición de valor única, para que tu idea o proyecto sea escuchado

CONTACT CENTER

INFO@MENTORES.LA.COM

+ 503 7102 3042 (WHATSAPP)

SPEAKER

Borja Castelar

LinkedIn Learning

Borja Castelar es el entrenador número 1 en español en ventas B2B, Social Selling en LinkedIn y Soft Skills.

Es también Instructor Oficial de LinkedIn Learning, donde ha producido los principales cursos de ventas y liderazgo con más de 180,000 alumnos.

Trabajó en LinkedIn y ganó el premio al mejor profesional de ventas B2B del mundo en 2018, compitiendo con más de 4000 personas.

Conocido también por su libro y bestseller internacional "Potencia tu Persuasión", donde nos muestra cómo mejorar este soft skills tan importante en la actual era del conocimiento.

En su labor como conferencista ha realizado cientos de entrevistas en los principales medios de Latinoamérica desde Forbes hasta Entrepreneur y ha participado en más de 500 conferencias en 20 países.



Participa durante las jornadas en la fecha y horario indicado.

19 y 20 de Julio de 2023

EN VIVO VIA ZOOM

HORARIOS EN VIVO

Centroamérica - 8:30 am - 10:00 am

Panamá, Colombia, Ecuador - 9:30 am - 11:00 am

INVERSIÓN



Antes del 6 de julio

Por participante U\$ 79 + imp

Desde el 7 de julio

Por participante U\$ 99 + imp



COMPARTIR LA ASISTENCIA A ESTE TALLER ÚNICO CON COLEGAS DE SU EMPRESA SUPONE UNA OPORTUNIDAD IRREPETIBLE PARA LA REFLEXIÓN Y LA MOTIVACIÓN. PARA ELLO CONTAMOS CON CONDICIONES PREFERENTES POR GRUPO

DESCUENTOS POR EQUIPOS



3X2 PARTICIPAN 3 POR LA INVERSIÓN DE 2

10X8 PARTICIPAN 10 POR LA INVERSIÓN DE 7