



ESCUELA SUPERIOR  
DE VENTAS

SEMINARIO

# NEGOCIACIÓN EN VENTAS EFECTIVAS



22 y 23  
DE AGOSTO



# ESCUELA SUPERIOR DE VENTAS

La Escuela Superior de Ventas está diseñada para la formación profesional de las personas que se encuentran en el área comercial, de tal manera que puedan actualizarse y responder a las exigencias de sus socios comerciales y las categorías en las que participan.

## **Objetivos:**

- Formar a los asistentes en el diagnóstico, creación y desarrollo de equipos de venta eficientes.
- Maximizar los recursos con los que trabajan.
- Entregar herramientas de trabajo que puedan ser de aplicación inmediata.
- Elaborar, a través de un proyecto, un plan de ventas integral acorde con los objetivos y estrategias empresariales. Desde la pre-venta hasta la post-venta.



### Enfoque:

La Escuela está diseñada para desarrollar a todas las personas que se encuentran en el área comercial, desde asistentes hasta el Gerente o Director de Ventas. De esta manera, los participantes obtendrán, de acuerdo a su nivel, las competencias para desarrollarse mejor en su gestión diaria.

El resultado final debe generar Clientes leales a través de la creación de valor en cada paso de la venta.

### Perspectivas de Aprendizaje:

Cada módulo será desarrollado a través de las siguientes 7 perspectivas para asegurar un aprendizaje que pueda ser llevado a la práctica inmediata





## ¿Por qué debes estudiar en la ESV?

Al estudiar en la ESV reforzarás tus conocimientos de ventas, aprenderás nuevas tendencias en ventas y como cerrar de manera más eficiente y efectiva tus negociaciones; podrás establecer una ruta práctica, desde la prospección, la nueva psicología del cliente/consumidor/comprador/usuario, trataremos temas de productos y de servicios y como podrás pasar a ser de vendedor a asesor para crear tu diferenciación. La ESV te brindará herramientas de aplicación inmediata para lograr tus objetivos y generar mayores ingresos.



ESCUELA  
SUPERIOR  
DE VENTAS



ESCUELA  
SUPERIOR  
DE VENTAS





## Objetivo y descripción del módulo:

Se hace necesario que todos los que participamos en el área comercial nos desarrollemos continuamente en el arte de la negociación. Es importante comprender los fundamentos de esta metodología para que podamos mejorar continuamente. Este módulo está diseñado para que de manera vivencial, es decir, a través de casos reales podamos mejorar esta competencia. Se tratarán las competencias necesarias que necesita un negociador y diferentes metodologías y procesos de negociación de aplicación inmediata, con casos que evidencian las mejores prácticas.

## ¿Quién debe participar?

Todas aquellas personas que quieren mejorar sus técnicas de reconocimiento hacia las oportunidades de venta que pueden presentar sus prospectos y clientes. Son vendedores activos en cualquier categoría (bienes, productos de consumo masivo, productos industriales y servicios). Son vendedores que tienen muchas relaciones interactivas y necesitan descubrir que es lo que realmente mueve a sus prospectos y clientes. El emprendedor también es bienvenido para formarse con metodologías de mejores prácticas aprendidas y vividas por nuestra instructora.





- Perfil de un Experto para Negociar
- Inteligencia Emocional para Negociar
- Negociación EFECTIVA
- El Proceso de la Negociación
- Siete Principios Método Harvard
- Tres Posiciones Perceptivas para Negociar
- Resultados en la Negociación

# CONTENIDO



ESQUELA  
SUPERIOR  
DE VENTAS

## CONSULTOR

# WILLIAM ALDANA



Licenciado en Administración de Empresas. Certificado en Neuro Ventas por Biia Lab, Lima Perú. Es Coach Empresarial, Personal, Ejecutivo y Practitioner de la PNL, Certificación Internacional por Mens Venilia. Posee estudios en Neuro-Codificación con Jurgen Klaric.

Ha impartido seminarios y conferencias a nivel nacional e internacional sobre temas tales como: 15 Características de un vendedor innovador, Neuroventas, Que no te falte el tiempo, Prioridades, Liderazgo, Principios y valores, Evolución personal, Creencias limitantes, Programación neuro lingüística, Resiliencia, Los 10 mandamientos para dejar de postergar, etc. Entre sus clientes se pueden mencionar a empresas como: Seguros G&T, Seguros BMI, Avon, Watch It, Menarini, Lancasco, Infasa, Sourcing Corp, Carolina Herrera Guatemala, Ministerio De Educación, Sat, Ejercito De Guatemala, entre otros.

Su experiencia como expositor lo ha llevado a desarrollar estos programas de capacitación en países como; Perú, Colombia, Buenos Aires, Panamá, Honduras, El Salvador, Guatemala.

Dentro de su experiencia laboral, 14 años en el área de ventas dentro de la Industria Farmacéutica y Aseguradoras, Gerente división institucional para Centro América Y CARIBE y Mentoring & Coaching utilizando herramientas de PNL.

### Áreas de Expertaje

Desarrollo de Estrategias Corporativas y Comerciales / Desarrollo de Mercados / Mercadeo Directo / Programas de Servicio al Cliente.

Actualmente es Mentor & Coach. Es voluntario en Guatemala Próspera como entrenador para formar facilitadores, avalados por John Maxwell.





## INFORMACIÓN GENERAL

### PLAN DE APRENDIZAJE 2017 / 8 Hrs

Martes y Miércoles

5:30 PM a 9:30 PM

<b>FECHA</b> <b>22 y 23</b> <b>DE AGOSTO</b>	<b>Inversión</b> <b>Q. 1,750.00</b> (IVA Incluido)
--	--




### INCLUYE:

- Diploma de participación
- Coffee Break
- Acceso digital a material de apoyo
- Tarifa especial de parqueo

### VÍA TELEFÓNICA

Asesoras de capacitación  
Grupo Buró

**PBX: (502) 2310-7700 ó 5325-2870** 

### DEPOSITO MONETARIO

En los bancos



Banco Industrial 159-000790-6 Grupo Buro Sociedad Anónima

Banco Industrial 002-005433-8 Buro AC

Banco Promerica 12431050034613

Banco de America Central, S.A. (BAC) 90-167919-1

Banrural 3445429684 Grupo Buro Aprendizaje Corporativo y Capacitaciones, S.A.

Banco G&T Continental 78-0002661-7 Grupo Buro Aprendizaje Corporativo



grupo  
**Buroó**<sup>®</sup>  
APRENDIZAJE CORPORATIVO



**Oficinas Centrales  
Ciudad de Guatemala**

**Tel: +(502) 2310-7700 ☎ +(502) 5325-2870**  
18 Calle Boulevard Los Próceres 24-69 Zona 10,  
Empresarial Zona Pradera, Torre 2, Tercer Nivel, Oficina 301, 302 y 303  
[www.aprendizajecorporativo.com](http://www.aprendizajecorporativo.com)



**Mónica Gómez**  
Gerente de País - Honduras  
Tel: +(504) 8991-2685  
[mgomez@buroac.com](mailto:mgomez@buroac.com)



**Jorge Cassasola**  
Gerente de País - Costa Rica  
Tel: +(506) 8883-8449  
[jcassasola@grupocassasola.com](mailto:jcassasola@grupocassasola.com)



**Kendrith Rodríguez**  
Gerente de País - República Dominicana  
Tel: 809.914.2667  
[krodriguez@buroac.com](mailto:krodriguez@buroac.com)