

0.0

Comentarios (0)

Harry Walt Rosales Parra

Bogotá, Colombia

Conferencista | Capacitador | Docente

País de residencia: Colombia

Nacionalidad: Colombia

Idiomas: Español, Inglés

Áreas de conocimiento

Técnicas de venta directa, Técnicas de venta por teléfono, Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma, Técnicas de marketing digital, Técnicas de venta consultiva, Técnicas de cierre de ventas.

Descripción del perfil

25 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones: Gerente de TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ. Profesor de marketing digital en la ESCUELA DE INGENIEROS. Gerente del Caribe de CALATEL S.A. (EZENTIS). Gerente de ERICTEL S.A. (YEAPDATA). Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A. Key Account Manager en DAXA S.A. (IKUSI). Líder de Proyectos en ERICSSON S.A. Autor de 5 libros: • Técnicas de venta directa • Técnicas de venta por teléfono • Técnicas de liderazgo y coaching 6 sigma • Técnicas de marketing digital • Técnicas de venta consultiva Conferencista de Marketing en la Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Conferencias, Cursos o Talleres

Curso técnicas para llamar y vender por teléfono

4 Horas o más

Objetivo Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas. Justificación Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento. Metodología Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender. 16 Horas en las oficinas del cliente. 4 sesiones de 4 horas cada una. Grupo presencial de 6 a 12 personas. Evaluación de contenidos y diploma. 16 talleres personalizados. Acceso al curso online Ver curso online Contenido Sesión 1: Atención 28 Técnicas para captar la atención. Herramientas de cordialidad y negociación. Elimine hábitos antipáticos. 12 Características del vendedor ideal. Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades. 8 Juicios al decidir comprar. Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados. 25 Técnicas para lograr empatía. El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema. Sesión 2: Interés 5 Pasos al diagnosticar problemas. Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA. 31 Causas del fracaso del vendedor. Porque hay gente que solo fracasa. “The Philosophy of Achievement” o “The Secret”. 12 Pasos para despertar el interés. Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes. 7 Pasos del mayor secreto empresarial. Sin conocerlo el vendedor está desnudo. Un secreto a la vista de todos. Sesión 3: Deseo Palabras prohibidas al vender. El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien. 47 Herramientas para persuadir. Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas. 24 Señales de Cierre. Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona. 12 Errores del vendedor. Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo. Sesión 4: Acción 7 Técnicas para detectar mentiras. Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente. Código Internacional de Marketing. Directrices sobre marketing y publicidad, a nivel mundial logrando autoregulación. 40 Herramientas de negociación. Según el mejor negociador del mundo: "Me importa pero no demasiado". 7 Estrategias de cierre. Maneje las 7 objeciones más comunes y

diseñe cierres efectivos.

Curso: Técnicas de venta directa

4 Horas o más

Objetivo Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas. Justificación Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento. Metodología Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender. 16 Horas en las oficinas del cliente. 4 sesiones de 4 horas cada una. Grupo presencial de 6 a 12 personas. Evaluación de contenidos y diploma. 16 talleres personalizados. Acceso al curso online Ver curso online Contenido Sesión 1: Atención 28 Técnicas para captar la atención. Herramientas de cordialidad y negociación. Elimine hábitos antipáticos. 12 Características del vendedor ideal. Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades. 8 Juicios al decidir comprar. Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados. 25 Técnicas para lograr empatía. El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema. Sesión 2: Interés 5 Pasos al diagnosticar problemas. Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA. 31 Causas del fracaso del vendedor. Porque hay gente que solo fracasa. “The Philosophy of Achievement” o “The Secret”. 12 Pasos para despertar el interés. Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes. 7 Pasos del mayor secreto empresarial. Sin conocerlo el vendedor está desnudo. Un secreto a la vista de todos. Sesión 3: Deseo Palabras prohibidas al vender. El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien. 47 Herramientas para persuadir. Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas. 24 Señales de Cierre. Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona. 12 Errores del vendedor. Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo. Sesión 4: Acción 7 Técnicas para detectar mentiras. Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente. Código Internacional de Marketing. Directrices sobre marketing y publicidad, a nivel mundial logrando autoregulación. 40 Herramientas de negociación. Según el mejor negociador del mundo: "Me importa pero no demasiado". 7 Estrategias de cierre. Maneje las 7 objeciones más comunes y

diseñe cierres efectivos.

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/harry-walt