

CONTENIDO DEL CURSO

El curso girará bajo el siguiente eje temático:

MÓDULO 0

Título

INTRODUCTORIO

Contenido

- Explicación y recomendaciones del curso
- Presentación del expositor
- Evaluación preeliminar de habilidades comerciales
- Evaluación del perfil profesional
- Por qué los contadores debemos saber vender

Duración Aprox.

52 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- Establecer el perfil profesional y comercial antes de realizar el curso
- Entender las situaciones en que los contadores debemos saber vender

Material Descargable

- Encuesta de conocimientos en técnicas de ventas
- Test de evaluación de perfil profesional
- Rueda de la vida profesional

MÓDULO 1

Título

CÓMO FUNCIONA LA MENTE DE LOS CLIENTES PARA TOMAR LAS DECISIONES DE COMPRA

Contenido

- El valor simbólico de los servicios contables
- Aplicación de las Neuroventas a los servicios contables
- La teoría de los tres cerebros en el proceso de compra
- Los códigos reptiles

Duración Aprox.

2 Horas y 35 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- Entender cómo los clientes toman las decisiones de compra de los servicios contables

Material Descargable

- Diapositivas
- Hoja de trabajo

MÓDULO 2

Título

CÓMO PREPARAR UNA PROPUESTA DE VALOR

Contenido

- El síndrome de volver al vientre materno en el proceso de innovación de servicios
- Óceanos rojos y azules
- Pensamiento disruptivo y estratégico
- Análisis de competitividad del servicio ofrecido
- Cómo determinar diferenciales de venta

Duración Aprox.

2 Horas y 45 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- Entendiendo cómo funciona la mente de nuestros clientes el alumno tendrá los parámetros para crear una propuesta de valor diferenciada

Material Descargable

- Diapositivas
- Hojas de trabajo
- Rueda estratégica de servicios diferenciales
- Rueda estratégica de los servicios que se están ofreciendo

MÓDULO 3

Título

CÓMO COMUNICARNOS PARA VENDER

Contenido

- La escucha activa
- la comunicación asertiva
- El Lenguaje corporal
- La entonación
- Los canales de percepción
- El Rapport
- Técnicas para influir en las personas

Duración Aprox.

2 Horas y 10 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- El alumno obtendrá herramientas de comunicación para afrontar procesos comerciales y de persuasión

Material Descargable

- Diapositivas
- Hoja de trabajo

MÓDULO 4

Título	CÓMO Y DÓNDE CONSEGUIR CLIENTES
Contenido	<ul style="list-style-type: none">• Qué es la prospección de clientes• Estrategias de búsqueda de clientes• El Elevator Pith• Cómo hacer telemarketing
Duración Aprox.	1 Hora y 50 Minutos
Conocimiento que obtendrás	<ul style="list-style-type: none">• El alumno conocerá diferentes estrategias para buscar clientes y obtendrá un modelo para hacer discursos de presentación de alto impacto
Material Descargable	<ul style="list-style-type: none">• Diapositivas• Hojas de trabajo• Plantilla de elaboración del Elevator Pith

MÓDULO 5

Título	CÓMO HACER VENTA CONSULTIVA
Contenido	<ul style="list-style-type: none">• Método SPIN de ventas para hacer venta consultiva
Duración Aprox.	45 minutos
Conocimiento que obtendrás	<ul style="list-style-type: none">• El alumno aprenderá cómo hacer preguntas que le den información para realizar el proceso de ventas.
Material Descargable	<ul style="list-style-type: none">• Diapositivas• Hoja de trabajo

MÓDULO 6

Titulo

CÓMO REALIZAR PRESENTACIONES DE PROPUESTAS DE ALTO IMPACTO

Contenido

- Modelos de neuroventas para la presentación de propuestas
- Tips de neuroventas para mejorar las ventas

Duración Aprox.

1 Hora y 30 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- El alumno aprenderá como hacer presentaciones de propuestas de servicios de alto impacto basados en modelos de Neuroventas

Material Descargable

- Diapositivas
- Hojas de trabajo
- Plantilla de elaboración de discursos de ventas

MÓDULO 7

Titulo

CÓMO HACER CIERRES DE VENTAS, MANEJAR OBJECIONES Y HACER VENTA CRUZADA

Contenido

- Cómo y cuándo cerrar ventas
- Técnicas de cierres de ventas
- Cómo manejar objeciones de ventas
- Gestión de las principales objeciones de los clientes
- Que es la venta cruzada
- Cómo fidelizar clientes

Duración Aprox.

1 hora y 40 minutos

Conocimiento que obtendrás

- El alumno aprenderá técnicas para lanzar cierres de ventas y estrategias para gestionar las objeciones de los clientes a la hora de ofrecer los servicios

Material Descargable

- Diapositivas
- Hoja de trabajo

MÓDULO 8

Titulo

PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y ENTRENAMIENTO MENTAL PARA VENDER

Contenido

- Cómo manejar los principales miedos en el proceso de ventas
- Cómo prepararnos mentalmente para afrontar procesos comerciales y persuasivos

Duración Aprox.

1 Hora y 15 Minutos

Conocimiento que obtendrás

- El alumno sabrá cómo gestionar sus emociones para vender más , aprenderá técnicas para reprogramar el subconsciente que es la base de todo el proceso comercial.

Material Descargable

- Diapositivas
- Hojas de trabajo
- Audio para realizar visualización creativa en el proceso comercial de los contadores