



# CLUB MAXIMIZANDO LA RENTABILIDAD 2019



FECHA	TEMA	OBJETIVO	CONTENIDO
Miércoles <b>30 de enero</b> 16:00 a 18:00	<b>1</b> "Planeación de cuenta"	El participante identificará los elementos que le permitan realizar la asignación de cuotas de venta a su equipo, así como su seguimiento para trabajar áreas de oportunidad.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Cómo asignar cuotas de ventas con los integrantes del equipo.</li><li>2. Cómo identificar las áreas de oportunidad en las estadísticas del equipo comercial.</li></ol>
Miércoles <b>13 de marzo</b> 16:00 a 18:00	<b>2</b> "Activa tu ciclo de ventas"	El participante identificará los aspectos que tiene que considerar para mejorar el desempeño de su prospección, así como realizar presentaciones a prospectos y clientes que permitan una persuasión más efectiva.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Cómo optimizar los procesos de prospección.</li><li>2. Cómo realizar presentaciones de alto impacto.</li></ol>
Miércoles <b>15 de mayo</b> 16:00 a 18:00	<b>3</b> "Administración efectiva del tiempo"	El participante identificará los aspectos clave de la administración del tiempo, con la finalidad de optimizar su trabajo comercial e incrementar su capacidad de venta.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Aspectos clave para administrar el tiempo.</li><li>2. Leyes del tiempo.</li><li>3. Cómo afrontar los ladrones del tiempo.</li></ol>
Miércoles <b>17 de julio</b> 16:00 a 18:00	<b>4</b> "Diseño de resultados"	El participante conocerá técnicas de cierre de ventas que le permitan cumplir los objetivos comerciales.	Técnicas de cierre de ventas para lograr los objetivos comerciales (cierres parciales y cierres maestros).
Miércoles <b>18 de Septiembre</b> 16:00 a 18:00	<b>5</b> "Enfoque al cliente"	El participante conocerá los pasos que le permitan orientar sus procesos comerciales enfocados en el cliente.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Importancia de realizar procesos comerciales enfocados al cliente.</li><li>2. Mejores prácticas para llevar a cabo procesos comerciales con enfoque al cliente.</li></ol>
Miércoles <b>13 de Noviembre</b> 16:00 a 18:00	<b>6</b> "Ventas en equipo"	El participante conocerá los aspectos que puede trabajar para desarrollar ventas en equipo con las demás áreas de la organización.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Importancia del área comercial como un área estratégica de la Organización.</li><li>2. Trabajando en equipo con las diferentes áreas de la organización.</li></ol>

DIRIGIDO A: GERENTES DE VENTAS Y/O GERENTES COMERCIALES

## Beneficio sin costo para afiliados

reservaciones@canacindraem.org.mx Tels: (722) 318 03 94 / 318 26 40

Av. Morelos Ote. 1011 col. Juan Beltrán C.P. 50150 Toluca, Estado de México