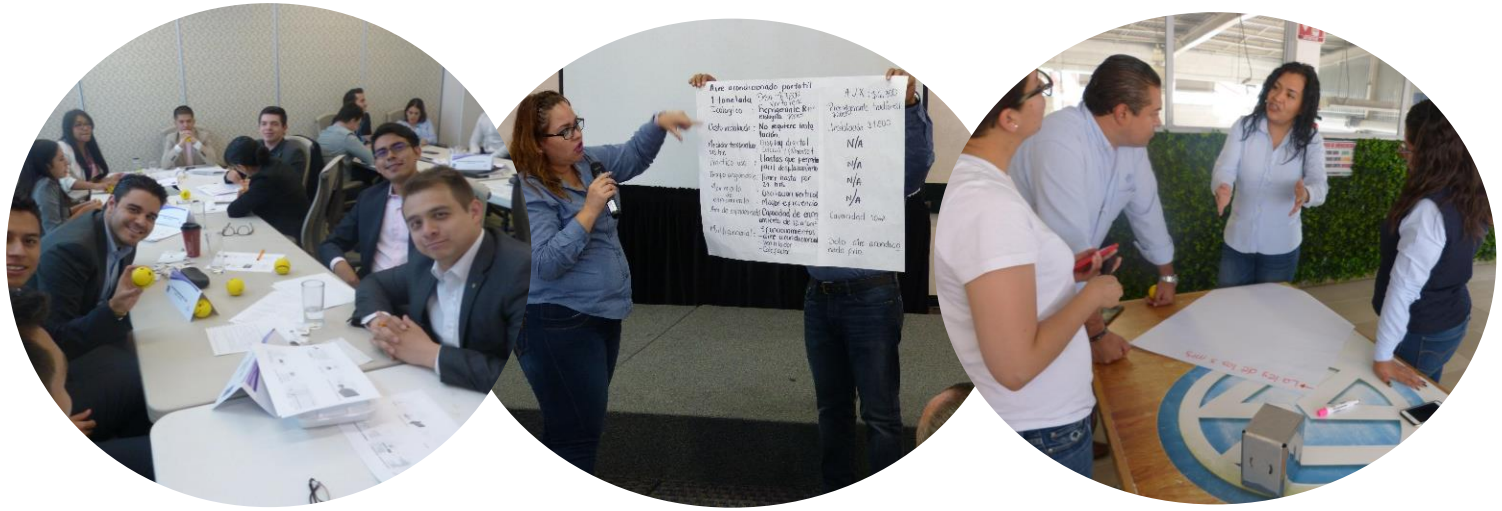
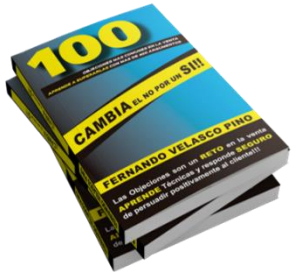
CATÁLOGO DE CURSO PRESENCIALES 2023

VENTAS | MOTIVACIÓN | NEGOCIACIÓN | COMUNICACIÓN | SERVICIO AL CLIENTE

2023





Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional

ventas@velascopino.mx www.velascopino.mx WhatsApp 55-23-27-39-79 Tel. (55) 53-64-05-54

Enero 2023

CATÁLOGO DE CURSOS PRESENCIALES 2023

CURSOS y TALLERES DE VENTAS; a partir 8 hrs.

1. HABILIDADES DE VENTA CLAVE; el curso más exitoso
2. SALES CAMP; Programa más completo para entrenar vendedores
3. CAMBIE EL NO POR UN SÍ; Manejo Persuasivo de las Objeciones
4. CIERRE DE VENTAS Y MANEJO DE OBJECIONES
5. NEUROVENTAS; Venda con los hallazgos de la Neurociencia
6. PITCH DE VENTAS; Convenza con impacto en menos 1 minuto
7. STORY SELLING; Venda con Historias
8. NEGOCIACIÓN EFECTIVA; Logre negociaciones ganar-ganar
9. ARGUMENTANDO EL VALOR; No baje Precios, persuada
10. THE CLOSER; El Cerrador de Ventas Efectivo
11. CLÍNICA DE VENTAS; Entrenamiento Vivencial; Grabación Video
12. CLÍNICA DE VENTAS 360°; Negociaciones Reto, Casos, Grabación
13. CERTIFICACIÓN VENDEDORES; Norma EC0104 Vtas. Consultivas
14. CÓMO PAGAR Y MOTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS
15. EL GERENTE DE VENTAS EXITOSO

CURSOS PARA TODO EL PERSONAL; 5 a 8 Horas

1. TALLER ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
2. COMUNICACIÓN POSITIVA, PERSUASIVA Y ASERTIVA
3. MANEJO DE QUEJAS Y CLIENTES DIFÍCILES

CONFERENCIAS Y CURSOS PERSONALIZADOS

Elija entre 30 Técnicas y Habilidades y le diseño un Programa Personalizado de Entrenamiento para su Equipo de Ventas o Personal de la empresa

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional

www.velascopino.mx

TEL. (55) 53-64-05-54

fernando@velascopino.mx

Enero 2023

TALLER "HABILIDADES DE VENTA CLAVE"

Potencializar las 5 habilidades que son clave para todo Ejecutivo de Ventas: Argumentar, Prospectar, Seguimiento, Manejar Objeciones y Cierre de la Venta.

!El Curso de ventas que más veces he impartido!

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

"EL PROGRAMA MÁS COMPLETO PARA ENTRENAR VENDEDORES"

- Entrenar de manera integral con más de 15 diferentes Técnicas y Habilidades de Venta, Comunicación, Negociación, incluyendo negociaciones vivenciales de reto
- Programa Modular
- Combina actividades en Salón y en Campo. 32 horas de entrenamiento; dividido en 4 Sesiones de 8 horas cada una; 1 Sesión por mes.
- Personalizado
- Incompany

CLÍNICA DE VENTAS

Entrenamiento Vivencial. Negociaciones en dinámicas de Role Playing, las cuales son grabadas en Video, con retroalimentación del Instructor

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CLÍNICA DE VENTAS 360°.

Entrenamiento Vivencial, con negociaciones de reto grabadas en vídeo; Manejo Casos y Retroalimentación Integral de 360°., 2 Instructores (Ventas y Comunicación)

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Curso "NEGOCIACIÓN EFECTIVA"

Generar acuerdos ganar-ganar. Planeación de una Negociación. Comunicación Integral. Análisis del Negociador, observar, escuchar. Un enfoque para lograr acuerdos, con una comunicación positiva, efectiva y asertiva.

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

CERTIFICACIÓN EN VENTAS - Modalidad PRESENCIAL

En la Norma de Competencias Laborales "EC0104" - VENTAS CONSULTIVAS

GABRIEL OCHOA MARTÍNEZ
Coach Certificado en la Norma de Ventas Consultivas

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Coordinador del Programa

ventas@velascopino.mx www.velascopino.mx WhatsApp 55-23-27-39-79 Tel. (55) 53-64-05-54

Enero 2023

Taller "ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE - CUSTOMER EXPERIENCIE"

De un momento de Verdad a generar Experiencias Memorables de Servicio. Resuelva los problemas de Servicio en Equipo y Genere Valor al Cliente en todo contacto e Interacción, sea telefónica, personal o con el uso de Medios Digitales y Virtuales.

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Seminario "CÓMO PAGAR Y MOTIVAR A LA FUERZA DE VENTAS"

Potencialice a su Fuerza de Ventas. Mejore su modelo de pago a vendedores. Más de 15 Modelos de Pago. Motive a su equipo para que venda más. Motivación no es igual a dinero.

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Curso "COMUNICACIÓN POSITIVA, PERSUASIVA Y ASERTIVA"

El Ciclo de la Comunicación, Evitar el NO, Asertividad y Persuasión; una Comunicación Efectiva favorece la Productividad y reduce los conflictos

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

30 TÉCNICAS Y HABILIDADES HA ELEGIR PARA DISEÑAR CURSOS PERSONALIZADOS

1. ¿Qué es Vender?
2. El Proceso de la Venta
3. Pasión, Actitud y Motivación al Logro
4. Paradigmas y el Estado de Confort
5. Comunicación Positiva y Asertiva
6. Comunicación Verbal y No Verbal
7. Target o Mercado Objetivo
8. Competencia
9. Hábitos Positivos Asesor de Ventas
10. Administración del Tiempo
11. El ADN Empresa y de los Productos
12. Argumentación de Ventas
13. Prospectando con Efectividad
14. Negociación Comercial
15. Argumentando el Valor para no Bajar Precio
16. Seguimiento de Propuestas a Clientes
17. Manejo Persuasivo de las Objeciones
18. Venta Cruzada
19. Neuroventas
20. Tendencias y Cambios en el Mercado
21. Estrategias y Tácticas de Ventas
22.- Atención y Servicio al Cliente
23. Ventas Creativas
24. Tipología de Clientes
25. Story Selling; Vender con historias
26. Cierre de Ventas
27. Conexión con el Prospecto
28. Elevator Pitch Ventas
29. Clínica de Ventas
30. Clínica de Ventas 360º

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Enero 2023

Gustavo

Alicia

NOE
LIZ

Thalía
Ana Luisa
Alicia

50 AÑOS
DE EMOCIÓN
50 AÑOS
DE EMOCIÓN

La Sirena

Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

Contáctenos y le cotizamos

ventas@velascopino.mx

www.velascopino.mx

Teléfono Fijo (55) 53-64-05-54 (Cd. Mx.)

Whastaapp 55-23-27-39-79

Videoconferencia por ZOOM