



Acción Formativa

# "INICIACIÓN AL MÉTODO SELL IT"

Valencia, 24 de octubre de 2018  
De 09:00 a 14:00 y de 15:00 a 18:00

Hotel Albufera  
Plaza Alquería de la Culla, 1, 46910  
Alfajar, Valencia



TARIFA  
295 € + IVA  
por alumno

BONIFICACIÓN  
104 €  
por alumno

FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN  
17/10/2018



---

## INTRODUCCIÓN

Los vendedores debemos saber responder a 3 preguntas:

- ¿Qué beneficios obtengo al comprarte a ti?
- ¿Cuál es tu valor diferencial?
- ¿Cómo vas a satisfacer mis necesidades?

A través de la realización de este primer módulo de iniciación se aprenderán todos los elementos de los que se compone el Método Sell It para en el próximo módulo de perfeccionamiento aplicarlos con mayores garantías.

Lo que vende, no son las características de nuestro producto o servicio, ni tampoco los factores técnicos. Lo que la gente compra son los beneficios que nuestro producto o servicio ofrece, y en la decisión de compra influye en un porcentaje superior al 85% los factores emocionales según los científicos del MIT (Massachusetts Institute of Technology). Saber combinar factores técnicos con factores emocionales es la fórmula del éxito comercial. Para ello aprenderemos el Modelo CEB.

Antes de llegar al cierre deberemos tener en cuenta dos cosas, la primera es que no representa el final del proceso de venta (lo podremos abordar en cualquier momento) y la segunda es que abordaremos el cierre con garantías, siempre y cuando hayamos realizado el proceso de venta correctamente en su totalidad.

Para poder cerrar con garantías, deberemos desarrollar correctamente las 6 Fases de la venta, las seis fases de la venta consultiva y técnicas de storytelling para realizar discursos comerciales de primera para llegar al cerebro que decide, el límbico.

Antes de llegar a él, deberemos adaptarnos a la personalidad del prospecto/cliente, lo haremos combinando la Metodología DISC, y PNL.

Asimismo, aprenderemos a manejar las objeciones argumentando los beneficios claros y directos que nuestro producto o servicio proporcionará a nuestro cliente potencial, aprenderemos a manejar el lenguaje adecuado y a evitar el prohibido a la hora de rebatirlas.

---

## OBJETIVOS

- Conocer el proceso de venta en su totalidad desde las fases de la venta hasta el método consultivo.
- Aprender a utilizar el lenguaje en términos de beneficios para el cliente o lo que es lo mismo, a traducir nuestras características en beneficios (Modelo CEB).
- Saber identificar los distintos tipos de personalidad de nuestros compradores para ser más eficientes en nuestro proceso de ventas.
- Aprender a utilizar el Lenguaje no Verbal en nuestras visitas para sintonizar con nuestros clientes.
- Profundizar en el manejo de las objeciones: tipología, veracidad, lenguaje.
- Facilitar el uso de las técnicas de cierre más poderosas.
- Dotar al vendedor de los recursos y herramientas necesarios para incrementar de manera inmediata sus resultados.

---

## CONTENIDOS

1. Argumentación de beneficios: Modelo C.E.B. (Características-Emociones- Beneficios).
2. Tipos diferentes de objeciones: identificación de objeciones falsas.
3. Tratamiento de objeciones: Lenguaje permitido y prohibido.
4. Presentación de beneficios y formas diferentes de presentarlos: Modelo VAK, Modelo DISC.
5. Test DISC.
6. Lenguaje no verbal: Cómo utilizarlo en nuestras visitas de venta.
7. Venta consultiva: Fases, trabajo de cada una, creación de un rapport sólido.
8. Caminando hacia el cierre: Fases de la venta, descripción e importancia de cada una de las 6 fases.
9. Un último empujón: 20 técnicas poderosas de cierre.
10. Fundamentos del Storytelling.

---

## METODOLOGÍA

- Basada en un método de trabajo asistido, interactivo y eminentemente práctico.
- Combinará las exposiciones teóricas, con la realización de simulaciones y ejercicios a través de las que los asistentes podrán desarrollar y llevar a la práctica lo aprendido.
- Contaremos con medios audiovisuales de motivación, a la par que para proyección de diapositivas.
- Utilizaremos pizarras para realizar ejercicios, siendo la formación eminentemente práctica y participativa.
- Dinámicas de grupo, y role play.
- Casos prácticos de empresas que aplican estas técnicas.
- Ejercicios individuales.
- Vídeos motivadores de ventas.

---

## CONSULTORES

### Iosu Lázcoz

- Licenciado en Biología y Máster en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad de Navarra.
- Dispone de la suficiencia investigadora por la Universidad Pública de Navarra.
- Desde hace 19 años ocupa el puesto Ejecutivo de Grandes Cuentas en Sernatec Hygiene. Puesto en el que ha sido premiado por las multinacionales Sutter y Procter&Gamble Profesional durante los últimos 5 años entre 350 vendedores, Medalla de oro Ibérica ( España y Portugal) en los Premios entregados en 2016 en México y Medalla de oro en los Premios entregados en Malta en Junio de 2017.
- Durante 15 años ha seleccionado, formado y motivado a equipos de ventas por todo el territorio nacional.
- Paralelamente, realiza funciones de formador y conferenciante sobre ventas, psicología positiva aplicada a las ventas, motivación, optimismo, aptitud, felicidad y liderazgo.
- Miembro de Speakers Academy, Smart Speakers, Apóstrofe y Speaking People.
  
- Socio fundador de “Felicidad Sostenible” junto a José Rivero Pérez y Antonio Corredera Larios. Tres ejes, ciudades positivas, organizaciones felices y educación positiva.
- Socio fundador de los “Congresos Vender Hoy”, con cinco ediciones celebradas, en Pamplona, Valencia y Santander.
- Máster en Coaching con PNL por la Asociación Española de PNL (AEPNL).
- Socio fundador del Programa Superior de Habilidades de Venta ( PSHV).
- Experto en DISC (International DISC Institute).
- Consultor asociado a Grupo P&A especializado en el área de ventas.

---

## DURACIÓN

8 horas

---

# BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

## INICIACIÓN AL MÉTODO SELL IT

Nombre y apellidos:	_____
Empresa:	_____
Email:	_____
Domicilio de empresa:	_____
Teléfono:	_____
Cargo:	_____
País:	_____
Provincia:	_____
Ciudad:	_____
Persona de contacto:	_____
Comentarios:	<div style="border: 1px solid black; height: 80px; width: 100%;"></div>

Condiciones económicas: Se emitirá una factura al finalizar la acción formativa, con vencimiento a 30 días a partir de la fecha de emisión. Medio de pago: talón o transferencia bancaria . La impartición de la acción formativa estará supeditada a la inscripción de un número mínimo de 8 participantes.

Política de cancelación:

- Con 7 o más días de antelación , sin coste.
- Con menos de 7 días de antelación se facturará el 50% del importe total.
- No asistencia sin confirmar: 100%

Búscanos en...

