



DALE CARNEGIE SALES TRAINING: Winning with Relationship Selling

Programa Live Online

| Transforma tu perspectiva Transforma tus relaciones Transforma tus resultados

Dale Carnegie¹™

VENEDORES

EXITOSOS

PIENSAN ASÍ...

Mis habilidades, mis actitudes y mi comportamiento impactan al mundo en forma tremenda, por eso yo crezco y decido tomar acción



ÍNDICE

.....	
INTRODUCCIÓN	4
.....	
OBJETIVOS	5
.....	
CONTENIDO	7
.....	
ANÁLISIS DE INVERSIÓN	11
.....	
CONSIDERACIONES	12
.....	



INTRODUCCIÓN

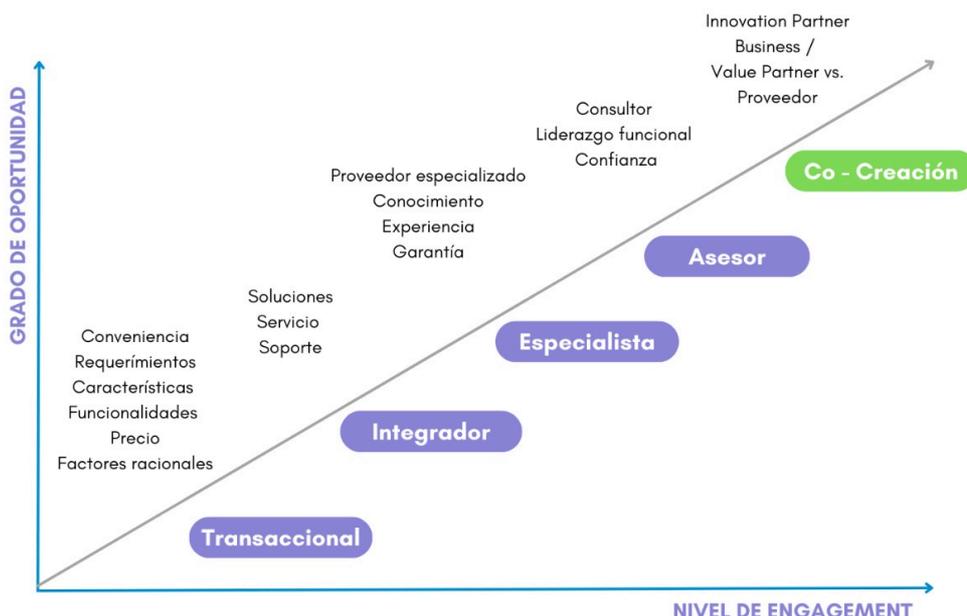
¿ Que quieren hoy los compradores ? No cabe duda que estamos viviendo una realidad compleja en los negocios, sabemos que antes de realizar una compra hoy se tiene ya un 70% de la información ya sea de un producto o servicio, ¿Que es entonces lo que podemos aportar?
¿Como podemos impulsar una decisión y cerrar negocios?

En un estudio realizado por *Harvard Business Review* a mas de 2000 personas con capacidad de decisión del segmento empresarial, arroja un resultado interesante con 3 aspectos relevantes , buscan :

- Autonomía/ Deseo de elección y capacidad de elegir, brindar opciones en lugar de una solución única y puedan comparar y elegir
- Relación/ Conectar con personas e incrementar el nivel de confianza
- Aprendizaje/Experiencia que incremente su capacidad y conocimiento, mas colaborativa, ser parte de la solución

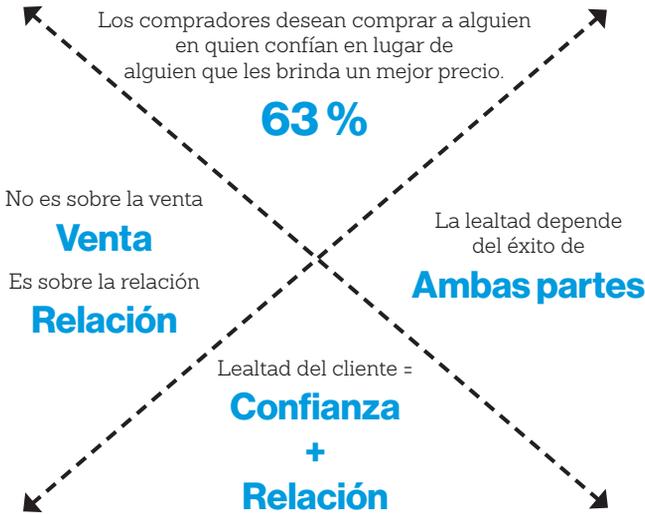
Hoy en día se vive una crisis de confianza, el conectar en forma autentica nos permitirá establecer un trabajo colaborativo con nuestro cliente, creando vínculos de largo plazo, es cierto que aspectos como precio, calidad, características técnicas, etc. del producto o servicio son importantes, los estudios hoy en día nos dicen que hay una gran cantidad de opciones en el mercado y al final los 3 aspectos que mencionamos son un punto de valor para los cliente de hoy, veamos como ha sido la evolución de los modelos de creación y cual es el que hoy nos brinda más oportunidades de negocio

EVOLUCIÓN EN LOS MODELOS DE RELACIÓN CON EL CLIENTE



Lealtad del cliente

Lo más importante es la confianza. Les mostraremos cómo desarrollarla y mantenerla.



A medida que la relación crece, la confianza aumenta.

El compromiso emocional y de comportamiento que el cliente realiza.

La creencia del cliente de que el vendedor trabajará para su beneficio y será creíble.

La continuidad del vendedor y su enfoque

Impulsor de productos

Asesor de confianza



Se enfoca en el precio

Se enfoca en el beneficio mutuo

Impulsores claves de confianza...



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

1. Crear y demostrar estrategias de venta que faciliten el proceso de compra a través de técnicas orientadas a la relación

2. Utilizar métodos para establecer una conexión con los clientes para obtener acceso y generar confianza y engagement

3. Construya soluciones en colaboración con los clientes mientras ofrece información y establece valor.

4. Aplicar el Modelo de Ventas de Dale Carnegie para eliminar objeciones y minimizar la necesidad de negociación.

5. Emplear técnicas probadas para mantener las relaciones con los clientes y fomentar la repetición de negocios, lealtad y relaciones de largo plazo



El programa Dale Carnegie Sales Training es una opción para llevarte a un nivel consultor y actualizar tus herramientas de venta de acuerdo a la realidad y tendencias actuales

CRONOGRAMA DEL PROGRAMA



SESIONES

TEMA

FORMATO

Prewrite

- Plan de resultados individual
- Auto evaluación

Sesión 1 Confianza en las ventas

Sesión 2 Obtener acceso

Sesión 3: Amplíe su red

Sesión 4: Descubrimiento

Sesión 5: Comunicar valor

Sesión 6: Manejar la indecisión

Sesión 7: Comprometerse y mantener la relación

Sesión 8: Dominio de las habilidades de venta

**LIVE ONLINE /
PRESENCIAL**

**Campeonato
de ventas y
entrega de tu
caso**

CONTENIDO

DALE CARNEGIE FORMACIÓN EN VENTAS

Winning with Relationship Selling

Programa Live Online

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	CONTENIDO
PREWORK		<ul style="list-style-type: none"> Realizar auto valuación y determinar áreas de mejora en ventas Contar con un plan de acción que le apoye durante el programa Ingresar a la plataforma Evolve y comenzar su interacción con el grupo 	
Sesión 1	CONFIANZA EN VENTAS	<ul style="list-style-type: none"> Evalúe sus creencias sobre el éxito Definir objetivos que dirijan sus acciones Aplicar principios para lograr una actitud ganadora y segura Crea un plan de acción semanal que te impulse al éxito 	<ul style="list-style-type: none"> Principios para conectar de Dale Carnegie Propuesta única de venta Creando valor Mi visión personal/ factores de imagen Mis obstáculos para vender Actitud de ventas Indicadores clave de rendimiento Objetivos SMART
Sesión 2	OBTENER ACCESO	<ul style="list-style-type: none"> Elija los mejores métodos de prospección para llenar su pipeline Elabore un perfil de cliente que describa a su cliente ideal Aplique técnicas de creación de relaciones para conectar con sus clientes Demstrar métodos para pedir referencias con confianza 	<ul style="list-style-type: none"> Acercamiento previo Planeación e investigación Perfil del cliente Entrevista con el cliente Perspectivas de compra Declaracion de credibilidad Creando nuestra declaración de credibilidad Preguntas de calificación Declaracion de agenda Percepciones erroneas Gestionando las percepciones

CONTENIDO

DALE CARNEGIE FORMACIÓN EN VENTAS

Winning with Relationship Selling

Programa Live Online

Sesión	Tema	Objetivos	Resuelve / Mejora
Sesión 3	DESCUBRIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolle preguntas poderosas para obtener la información que necesita Cree interés describiendo lo que el cliente puede esperar de su solución. <p>Diferenciar los tipos de clientes y sus motivaciones Utilizar técnicas para ampliar la brecha del comprador y crear una sensación de urgencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> Habilidades para preguntar Análisis de las necesidades Interés principal Criterios de compra Consideraciones de riesgo frente a recompensa Perspectiva del comprador Modelo de preguntas de 4 partes Implicaciones
Sesión 4	COMUNICAR VALOR	<ul style="list-style-type: none"> Identifique el verdadero valor de su solución Aplicar técnicas para expresar información de forma concisa Utilizar pruebas para persuadir al cliente <ul style="list-style-type: none"> Desarrolle un plan para comunicar su solución con impacto 	<ul style="list-style-type: none"> Declaración de resumen Hechos, beneficios, aplicaciones Diseñando hechos Diseñando beneficios Evidencias Diseñando evidencias Evidencia/ perspectiva Prueba de compromiso Solución personalizada
Sesión 5	RESPONDA A LAS OBJECIONES	<ul style="list-style-type: none"> Aplicar técnicas para negociar con confianza Identificar puntos de acuerdo para reducir la resistencia Desarrollar estrategias para superar las <ul style="list-style-type: none"> Utilizar métodos para prevenir las objeciones antes de que surjan 	<ul style="list-style-type: none"> Principios para escuchar Niveles de escucha Señales y advertencias de compra Objeciones comunes Responda objeciones Hoja de trabajo para responder objeciones

CONTENIDO

DALE CARNEGIE FORMACIÓN EN VENTAS

Winning with Relationship Selling

Programa Live Online

Sesión	Tema	Objetivos	Resuelve / Mejora
Sesión 6	COMPROMÉTA SE Y MANTENGA LA RELACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Demostrar confianza para cerrar la venta• Elegir un método para obtener el compromiso que se adapte a la situación• Elaborar un plan para gestionar los errores• Crear un sistema de seguimiento y contacto	<ul style="list-style-type: none">• Pintar imágenes con palabras• Solicitar el compromiso• 6 métodos de cierre• Corregir errores• Realizar un seguimiento y mantenerse en contacto
Sesión 7	EXPANDA SU RED	<ul style="list-style-type: none">• Evaluar los métodos de creación de redes en línea• Aplicar principios de escucha proactiva• Identificar las mejores técnicas de creación de redes para ampliar su influencia• Establezca credibilidad y comunique	<ul style="list-style-type: none">• Relatos de ventas• Hoja de trabajo de relatos de ventas• Desarrollo rentable de posibles clientes• identificar oportunidades• Encuentre y desarrolle campeones• Analizador de campeones• Referidos• Solicitar referidos• Contactar referidos• Mejores practicas para contactar referidos• Guía para establecer redes de contacto
Sesión 8	DOMINE LAS HABILIDADES DE VENTAS	<ul style="list-style-type: none">• Elaborar una guía de ventas completa utilizando los conocimientos adquiridos en este curso.• Utilizar un método para evaluar y comunicar los puntos fuertes con el fin de mejorar las relaciones.• Aplicar técnicas para aprovechar los éxitos experimentados en este programa.• Crear una sensación de urgencia al tiempo que se establecen relaciones sólidas	<ul style="list-style-type: none">• Hoja de puntaje del campeonato de ventas• Campeonato de ventas• Resumen: conectar, colaborar, crear, confirmar, comprometerse• Comentarios sobre fortalezas• Resuma el avance• Recursos/ guía de venta relacional

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

¿QUÉ INCLUYE?:

EL PROGRAMA SOLO ES EL PRINCIPIO

A continuación encontrarán una descripción, desarrollo, lo que se incluye y análisis de esta solución.

En las siguientes hojas también descubrirás los aspectos de nuestra metodología que harán esta experiencia única



INSTRUCTORES

Será impartido por 1 Trainer y 1 producer online certificados por DC Associates



MATERIALES Y RECONOCIMIENTOS INCLUIDOS

- Manual del participante y libro de oro electrónico
- Diploma certificado por Dale Carnegie electrónico



COACHING INDIVIDUAL (Opcional)

Coaching individual 1 hr por participante para revisión y apoyo a la implementación del RO , actitudes y habilidades en el desarrollo de competencias
Preguntar por esta opción.

DESARROLLO:

PROGRAMA	FORMATO	DESARROLLO	INVERSIÓN INDIVIDUAL
Dale Carnegie Sales Training	Live Online	<ul style="list-style-type: none">• 8 sesiones de 3 hrs c/u• (Una sesión semanal)	\$ 16,500 + IVA

CONSIDERACIONES

- Recibirá una bienvenida con los detalles para su comodidad con la información de acceso, cronograma, horario de las sesiones y acceso a la plataforma evolve.
- Contaremos con una evaluación online que mide el desempeño de los Trainers, diseño del programa, material utilizado e impacto y relevancia en su vida profesional.
- Cada seminario será impartido por un trainer y un Producer certificado por Dale Carnegie.
- La plataforma es proporcionada por Dale Carnegie en grupo abierto
- Para obtener su diploma es necesario cumplir con el 100% de las sesiones del programa
- En caso de no poder asistir a una sesión o requerir cancelar su participación, estas se pueden reponer en el siguiente grupo de acuerdo al calendario anual.
- Los programas en grupo abierto incluyen el uso de la plataforma evolve, esta es una plataforma diseñada para su apoyo durante las sesiones en donde puede trabajar su manual, asignaciones y mensajes del trainer.
- En grupo abierto los programas deberán ser pagados antes de iniciar, seleccionando su opción preferida ya sea por transferencia, tarjeta o depósito.

LA

DIFERENCIA

CARNEGIE

Todo está en
nuestra
metodología...



Y TODAVIA, ¿POR QUÉ DALE CARNEGIE?....

DALE CARNEGIE EN LOGROS...



115 años de experiencia



Training en 25 idiomas



200 oficinas globales



ISO certificación



Millones graduados



Leadership Excellence 500 - TrainingIndustry.com | 2017, 2016, 2015, 2014, 2013



Top 20 Sales Training Company - TrainingIndustry.com | 2016, 2018



Learning Portal Companies Watch List - TrainingIndustry.com | 2014, 2013

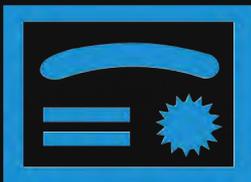
HEMOS TRABAJADO CON...

- TechOps
- Rehrig Pacific Company
- Koppert
- Nexteer Automotive
- Singenta
- Dana Automotive
- Grammer
- Michelin
- Robert Bosch
- Wal-Mart
- Magna Exterior
- Berry
- Autoliv
- Chartis
- Lenmex
- MPI
- Ferrero
- AK Plastics
- Flex & Gate
- Mann Hummel
- Berrendo
- Microsoft
- Pepsico
- Mattel
- John Deere
- Brose
- Continental
- Entre otros ...



CREDIBILIDAD Y VALOR

NUESTROS CERTIFICADOS



- Quality Management Systems - ISO 9001/9008 Certified
- All United States locations accredited by the Accrediting Council for Continuing Education and Training (ACCET)
- Courses recommended for college transfer credit by the American Council on Education (ACE)
- Project Management Institute (PMI)
- SHRM - Human Resource Certificate Institute
- National Association State Boards of Accountancy (NASBA)
- Council for Higher Education Accreditation (CHEA)
- The University of Central Missouri
- The University of Phoenix

LA TRANSFORMACIÓN 
COMIENZA AQUÍ

 EL CAMBIO COMIENZA CONTIGO