5.0

Comentarios (1)

Mauro Santos

Rosario, Argentina
Conferencista | Capacitador

País de residencia: Argentina

Nacionalidad: Argentina

Idiomas: Español

Áreas de conocimiento

Master Class Técnicas de cierre de ventas, 20 Tips para Vender Más y Mejor, Formador de Vendedores, Impulsores de Neuroventas.

Descripción del perfil

Poseo una amplia experiencia como Consultor de Marketing y Speaker. Conferencista y Capacitador en Ventas, Formador de Vendedores, Neuroventas y Motivación y Trabajo en Equipo, entre otros temas, capacitando a centenares de Empresas. Para más información: www.maurosantos.com.ar Ex Docente a Nivel Universitario, Jefe de Trabajos Prácticos en Práctica Profesional II de la carrera Lic. en Comercialización (U.C.E.S.) y a nivel Terciario. En cuanto a mis inicios en relación de dependencia, desarrollé una importante experiencia en la Sede Regional de Servicios VISA, comenzando como Ejecutivo de Cuentas y luego alcanzando el puesto de Gerente Comercial. Ex Director de Sucursal de Adecco, como así también ex Ejecutivo de Cuentas en Telefónicas Móviles.

Conferencias, Cursos o Talleres

Master Class Cierres de Ventas

4 Horas o más

IDEA GENERAL DEL CURSO: 1. Este curso se desarrolla mediante la combinación de una clase teórica, con casos reales y ejercicios prácticos con los asistentes, teniendo primordial importancia el Cierre de la Venta. 2. El mismo te permite autoevaluar tu perfil de vendedor y adquirir las técnicas necesarias para potenciar tus ventas. 3. Te garantizamos que Incorporarás e internalizarás múltiples técnicas de cierres de ventas para ser mucho más productivo en mucho menos tiempo. 4. Este curso está direccionado a que logres y desarrolles habilidades para el mejor dominio de TODAS las técnicas y sugerencias para el cierre de ventas. 5. En esto encuentro descubrirás todo lo que DEBES DECIR Y NO DEBES DECIR para TRIUNFAR EN VENTAS. OBJETIVOS: ? Que adquieras todas las técnicas necesarias y potencies tus habilidades para que puedas crear tu propio manual de Vendedor Exitoso. ? Ser más efectivo en menos tiempo. ? Conquistar nuevos nichos de mercado. ? Mantener la cartera actual de clientes y recuperar antiguos clientes. ? Comprender que motivación y voluntad serán variables indispensables a la hora de aplicar las técnicas aprendidas. TEMARIO GENERAL 1. Qué significa ser un vendedor proactivo y efectivo. 2. Cómo hago para conocer a los clientes y no perder oportunidades. 3. Cual es la mejor forma para comunicarme con mis clientes. 4. Qué decir y qué no decir. 5. Cuándo lo digo y cómo lo digo. 6. Qué tener en cuenta antes, durante y después de la entrevista. 7. Qué hacer frente a las objeciones. 8. Cómo cerrar efectivamente. 9. Vender sin Vender. 10. Las 30 técnicas de cierre de ventas más efectivas: Incluye técnicas tradicionales y emocionales gracias al aporte de Neuroventas.

Experiencias

Gerente Comercial

Sede Regional Servicios Visa

1997 - 2000

Estudios

Licenciado en Comercialización

UCES

2002

Artículos

El Precio es irrelevante

Si Vendes solo por Precio o Calidad: esta publicación es para vos! El precio es Irrelevante. Sigo escuchando a distintos vendedores que si no tienen en sus productos el mejor precio o la mayor calidad: NO se vende! Mi respuesta es que si esto fuera cierto, en todos los rubros o industrias tendríamos a solo dos competidores: el líder en precio y el líder en calidad. Está comprobado científicamente que el 85% de las decisiones son inconscientes!. Por ende, es imposible afirmar que no se vende por no contar con el mejor precio o la mayor calidad. El cliente casi nunca sabe por qué compra tal producto y lo más preocupante es que muchos vendedores no saben por que los venden! Es totalmente necesario obtener respuestas a ciertas preguntas como: 1) Esto es responsabilidad del Vendedor y/o del gerente Comercial y/o Marketing y/o Gerencia General? 2) Qué nos hace diferentes y atractivos como Empresa? Nuestro asesoramiento? La logística? El envase? La financiación? Las garantías? Que se aceptan devoluciones? La calidad? El precio? La ubicación? Sintetizando: Cual es nuestra propuesta de Valor? 3) Por qué en muchos casos se venden 200 artículos y la empresa cuenta con millares? Se vendieron o “despacharon”? 5) Cuán capacitado están los comerciales en sus productos y en técnicas de cierre?

https://www.linkedin.com/in/maurosantos4/detail/recent-activity/

Perfil en Mentes a la Carta

https://mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/mauro-santos