

CATÁLOGO DE CURSO PRESENCIALES 2022

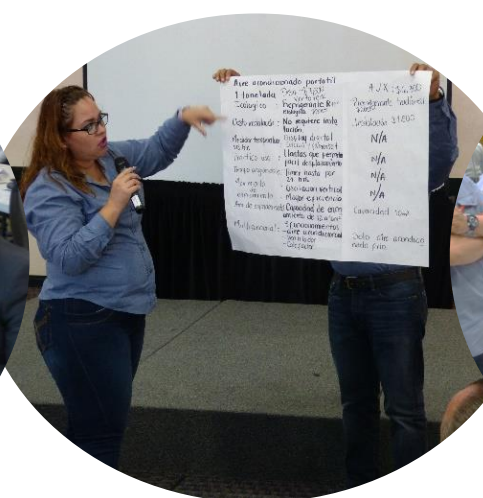
VENTAS

MOTIVACIÓN

NEGOCIACIÓN

COMUNICACIÓN

SERVICIO AL CLIENTE



Velasco Pino
conferencista e instructor internacional

FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional



ventas@velascpino.mx

www.velascpino.mx

WhatsApp 55-23-27-39-79

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

Abril 2022





10 DIFERENCIAS Y VALORES AGREGADOS DE LOS CURSOS PRESENCIALES

1. Metodología de entrenamiento probada con más de 2,250 diferentes empresas
2. El curso se diseña y personaliza de acuerdo a las necesidades y retos del equipo a entrenar, considerando el tipo de venta que realizan, retos y objetivos comerciales; sus productos y servicios y áreas de mejora de los participantes
3. Instructor Especializado en Ventas, Negociación y Servicio al Cliente y Motivación
4. Con el uso de Técnicas de Aprendizaje Acelerado; dinámicas de reflexión y aprendizaje, videos; Artículos especializados previos al curso
5. Los participantes generan durante el Curso propuestas, argumentos, guías y herramientas para aplicar en su función comercial
6. Totalmente Práctico en un 80% en forma de Taller, incluyendo practicas de role playing durante la sesión
7. Reporte de resultados del Curso al final del mismo
8. Material escrito para cada uno de los participantes
9. Se obsequia una pelota anti stress de carita feliz a cada participante
10. Se entrega Diploma con valor curricular al término del Curso con clave de emisión con Código QR y tengo firma autorizada para la Constancia DC3 STPS,



CATÁLOGO DE CURSOS PRESENCIALES 2022

CURSOS, TALLERES y PROGRAMAS DE VENTAS

1. Habilidades de Venta Clave ***el curso más exitoso***
2. Ventas de Alto Desempeño
3. Sales Camp – “El Programa más completo para entrenar vendedores”
4. Cambie el NO por un SÍ; manejo persuasivo de las objeciones
5. Cierre de Ventas y Manejo de Objeciones
6. Neuroventas
7. Elevator Pitch
8. Story Selling– Historias que venden
9. Negociación Efectiva
10. Negociación Persuasiva con Números
11. The Closer – El Cerrador Efectivo
12. Clínica de Ventas y Negociación de Alto Impacto
13. Clínica de Negociaciones de Reto; Evaluación Integral de Vendedores 360°.
14. Certificación de Vendedores en la Norma de Competencia Laborales EC0104 en Ventas Consultivas

CURSOS PARA TODO EL PERSONAL

1. Atención y Servicio al Cliente (Customer Experiencie)
2. Comunicación Efectiva, Persuasiva y Asertiva
3. Presentaciones Efectivas
4. Manejo de Quejas y Clientes Difíciles

SEMINARIOS PARA GERENTES DE VENTAS

1. El Gerente de Ventas Exitoso
2. Cómo Pagar y Motivar a la Fuerza de Ventas
3. Estrategias de Ventas



FERNANDO VELASCO PINO
Conferencista e Instructor Internacional

30 TÉCNICAS Y HABILIDADES HA ELEGIR PARA DISEÑAR CURSOS PERSONALIZADOS



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

