



LOGISTICA Y CAPACITACION PROFESIONAL S.C.

TE INVITA AL SEMINARIO:

**TRANSFORMA TU FUERZA DE VENTAS
COMO CONVERTIR LA CRISIS EN OPORTUNIDADES Y
LOGRAR UN BUEN CIERRE ANUAL**

La última división que se cierra en las empresas que combaten hacia el éxito, es la división de ventas.

Seminario Totalmente Práctico acompañado de importantes Observaciones, Conocimientos y Reflexiones, Impartido por un Experto Expositor con amplia experiencia en el Área, dirigido para Gerencias Comerciales, Mercadotecnia y Asesores de Venta en General.

Objetivo entre otros es que después de tomar este curso se Identifique verdaderas fuentes de prospección, Aprovechar las objeciones como preámbulo al cierre y Desarrollar su actividad como su propia mini empresa generando importantes beneficios en cadena a la organización en general, Cultivando la Actitud Mental Positiva (ley de la atracción).

**SE ACABA EL AÑO... ¿COMO ANDAN TUS DIVIDENDOS?
CAPACITA Y CONSERVA TU EQUIPO DE VENTAS!**

Toma liderazgo y visión, aprovechando el pensamiento de los demás con el término crisis como algo negativo, cuando tu puedes descubrir el provecho de lo que otros no quieren ver.

- ✚ LA CRISIS HA TOCADO FONDO ES TIEMPO DE ACTUAR**
- ✚ ES MOMENTO DE ENGRASAR LA MAQUINARIA QUE DA MOVILIDAD A TUS INGRESOS**
- ✚ VENCE PARADIGMAS DE TUS VENDEDORES.**
- ✚ EVITA ESA PELIGROSA ZONA DE CONFORT DE TUS EMPLEADOS O DE TI MISMO**
- ✚ TOMA LAS VENTAJAS EN EL COSTO-BENEFICIO A CORTO Y LARGO PLAZO**
- ✚ EN ELLOS RECAE EL CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO**

CONSTRUYE TU PLATAFORMA PARA EL ÉXITO!!!

Temario:

- Prospección en tiempos de crisis
- La crisis como oportunidad de negocio
- Construir necesidades a partir de beneficios
- Personalización de Prospectos.
- Objeciones; qué son y como vencerlas
- Coaching y Automotivación
- Administración del tiempo
- Identificación y Remoción de Paradigmas
- Imagen personal del vendedor y su poder ante los demás
- Aptitud y Actitud.
- Conociendo al Principal jefe en la fuerza de ventas
- Como lograr un Cierre de Ventas
- Recuperar el tiempo perdido
- Capitalizar la Crisis
- Dinamicas de Aplicación
- Tips y Reflexiones

Ciudad: MONTERREY N.L.
Fecha: Miércoles 20 de Noviembre.
Horario: 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00 hrs.
Lugar: Hotel Crowne Plaza. Av. Constitución Ote. No. 300 Col. Centro

Ciudad: SAN LUIS POTOSI, S.L.P.
Fecha: Viernes 28 de Noviembre
Horario: 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00 hrs.
Lugar: Hotel Camino Real Carr. a Guadalajara No. 1100

Ciudad: CULIACAN SIN.
Fecha: Lunes 30 de Noviembre
Horario: 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00 hrs.
Lugar: Hotel Holiday Inn. Juan Carrasco 606 Norte esq. Rosales Col. Centro, Culiacán, 80000

8 HORAS POR PERSONA= HORAS REDITUABLES AL 200%
NINGUNA HORA= HORAS QUE SE HAN PERDIDO Y SEGUIRAN PERDIENDOSE.

Inversión:

Precio Normal \$ 3,490.00
Hasta 4 días antes del evento \$ 2,990.00 Estos precios incluyen I.V.A.

Promoción aplica un 3 x 2 hasta 3 días antes del evento.

Incluye diploma con validez oficial ante la S.T.P.S. Servicio de cafetería y múltiples tips de aplicación inmediata.

RECUPERABLE CON CRECES EN LA PRIMER VENTA DE MUCHAS

Instructor:

I.A. ANDRÉS O. OCHOA AVALOS

Realizo sus estudios en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, Dinámico y proactivo, con capacidad de análisis, planeamiento, organización, ejecución y rapidez en la toma de decisiones. Habilidad en la comunicación y tacto en el manejo de alumnos, personal y grupos de trabajo además de su disposición para la innovación de procesos y generación de cambios. Profesionalmente ha sido: Director Comercial, Gerente de Ventas, Ejecutivo de cuentas especiales (Licitaciones Públicas), Asesor Profesional de Ventas, Especialista en Control de inventarios, Coordinador General de Ventas de Distribuidoras Automotrices como BMW, NISSAN, FIAT, TOYOTA entre otros.

Instructor independiente en cursos de ventas, Benchmarking, Manager Assesment y Merchandising dirigido a empresas comerciales, enfocado a técnicas de ventas, negociaciones, lanzamientos de productos nuevos en el mercado y certificaciones, entre otras, Conferencista y Asesor en trabajos recepcionales en Universidades que imparten la Carrera de Mercadotecnia.

Formas de Pago:

Depósito o Transferencia a nuestras cuentas:

- Banamex Suc. 691 Cta. 4932759 CLABE 002700069149327598
- Inbursa 50001089132 CLABE 036700500010891329, en esta cuenta para su mayor comodidad y rapidez puede hacer su pago en efectivo en tiendas Sanborns en cualquier caja hasta las 23:00 hrs. O bien con cargo directo a su tarjeta de crédito

Los pagos se realizan a nombre de *Logística y Capacitación Profesional S.C.*

Solicitar su Formulario para Cargo Directo a su Tarjeta de Crédito o Débito ya sea VISA o MASTERCARD.

Para mayor personalización o adecuación a cada participante tenemos CUPO LIMITADO esto es indispensable REGISTRARSE y CONFIRMAR asistencia enviando su ficha de depósito vía fax o mail.

No te quedes fuera, cualquier información lo estaremos atendiendo en nuestros teléfonos.

INFORMES Y RESERVACIONES:

01800-581-12-30 y 01800-822-29-55

NEXTEL: 72*592814*1 y 72*592814*2

Tel y Fax en San Luis Potosi 444-839-20-35

E-MAIL: eventosfiscales@gmail.com

SI DESEA SER REMOVIDO FAVOR DE ESCRIBIR EN ASUNTO LA PALABRA: REMOVE (Favor de cerciorarse que la Solicitud provenga de la cuenta que desea ser removido). SEGUN LA NUEVA LEGISLACION SOBRE CORREO ELECTRONICO, POR SECCION 301, PARRAFO 301 (A) (2)

(C) DE S.1618 BAJO ESTE DECRETO TITULO TERCERO APROBADO POR EL 105 CONGRESO BASE DE LAS NORMATIVAS INTERNACIONALES SOBRE SPAM, UN E-MAIL NO PODRA SER CONSIDERADO SPAM MIENTRAS INCLUYA UNA FORMA DE SER REMOVIDO