



# SFX

ESCUELA DE POSTGRADO  
ESCUELA DE NEGOCIOS

Programa Avanzado en

VENTAS  
PERSUASIVAS



El máximo objetivo de todo vendedor es persuadir a su cliente actual o potencial, para que compre. Para persuadirlo eficientemente debe comunicarse y ser útil para el comprador, de forma que sus necesidades específicas sean satisfechas.

Por tal motivo la Escuela de Postgrado San Francisco Xavier Escuela de Negocios SFX presenta este programa, que le permitirá al alumno aprender a descubrir las motivaciones de compra y medir la importancia relativa de cada una de éstas, asimismo conocerá e identificará los principales pilares de una venta y aplicará las técnicas de negociación en un proceso de ventas.

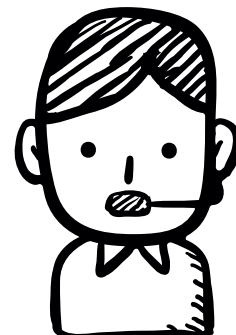


# Objetivos

- Proporcionar habilidades de entrenamiento en ventas basado en un modelo comprobado y que describe todas las competencias de ventas necesarias para ser altamente efectivo y exitoso.
- Implementar una estrategia comercial, planificada, organizada, con dirección y control que refleje las tendencias actuales de los consumidores.
- Mejorar su destreza de persuasión en ventas y brindar habilidades para un óptimo desempeño en este campo de la actividad empresarial.

# Audiencia

Está dirigido a supervisores, asesores, profesionales, vendedores y todas aquellas personas que deseen profesionalizarse en ventas y la gestión comercial.



# Speaker



## MIGUEL ANGEL PIMENTEL

Cuenta con más de 13 años de experiencia desarrollando negocios en ventas B2B y trabajando para empresas multinacionales y nacionales.

Actualmente es Gerente Comercial de la Empresa Corporación LITEC y docente de la escuela de Postgrado de la Universidad del Pacífico y de la Escuela de Postgrado Gerens.

Conferencista de Talleres de Negociación y Ventas, y Asesor de empresas en temas comerciales.

Fue Jefe de Ventas en DROKASA PERÚ y Gerente Comercial en EURODRIP PERÚ.

Estudios de Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial y de Maestría en Administración de Empresas - MBA.

MEMBER OF:



**PRIME**



# Temario

## 1. Planeamiento de Ventas

- Determinación del tamaño del mercado.
- Determinación de la posición de la empresa y competidores.
- Determinación de la estrategia (segmentación y posicionamiento).
- Proyección de Ventas.
- Asignación de Cuotas de Ventas.
- Indicadores de Gestión comercial.

## 2. Gestión de los Clientes

- Determinación de los Segmentos.
- Determinación de las Necesidades.
- Determinación del Proceso de Compra.
- Desarrollo de la Propuesta de Valor a cada Segmento.

## 3. Gestión del Portafolio de Productos y/o Servicios

### a. Gestión de la Atractividad

- Marca | Apariencia.
- Funcionalidad | Contactos.
- Promoción | Precio.
- Esfuerzo.

### b. Gestión de la Comunicación

- Mensaje.
- Medios.

## 4. Gestión de Ventas (Colocación)

### a. Gestión de la Fuerza de Venta

- Estructura - Dimensionamiento de la FFVV.
- Motivadores - Remuneración, incentivos, reconocimiento.
- Selección, capacitación, línea de carreras.

### b. Gestión del Canal de Ventas

- Estructura | Motivadores | Selección.

## 5. Gestión de los Procesos de Ventas

### a. De la Organización.

- Políticas comerciales.

### b. De la Venta (embudo)

- Prospección | Relación.
- Activación | Conversión.
- Retención | Fidelización.

# Información

**Fecha:** Arequipa 09 y 10 de Agosto de 2017.

**Lugar:** Campus San Francisco Xavier SFX  
Calle Misti 412 Yanahuara, Arequipa

**Horario:** De 9:00 hrs. a 18.30 hrs.

**Inversión:** S/. 500.00 (Quinientos 00/100 soles).  
10% de descuento a partir de tres participantes.  
10% ex alumnos SFX.

Cta. Cte. Banco Scotiabank: 5150167

Cta. Cte. Banco Continental: 0011-0908-18-0100004239

Aceptamos:  

## Incluye:

Participación en el Programa, materiales de trabajo, dinámicas y talleres, certificado expedido por SAN FRANCISCO XAVIER y coffee breaks.

Nota: San Francisco Xavier se reserva el derecho de reprogramar o cancelar el programa si no cuenta con el número mínimo de inscritos.

# Inscripciones

ESCUELA DE POSTGRADO SAN FRANCISCO XAVIER  
ESCUELA DE NEGOCIOS SFX

Calle Misti 412 Yanahuara, Arequipa

Central: 054 273626

Contacto: Guadalupe Torres

gtorres@sfx.edu.pe

Whatsapp: 999968284      999968433

RPC: 989568386

sfx.edu.pe