

Dr. José Carlos Martínez Vázquez

Capacitación en Logística y Transporte



Online en vivo

Interactúa con el instructor y los demás participantes ¡en tiempo real!

PROSPECCIÓN Y VENTA DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE



55 54 31 31 98
55 58 19 44 25

www.josecarlosmartinezvazquez.com |



PROSPECCIÓN Y VENTA DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE

Dr. José Carlos Martínez Vázquez

Capacitación en Logística y Transporte

Las ventas son el oxígeno que toda empresa de autotransporte necesita para prosperar. Un área de oportunidad importante es que hay mucha oferta y pocos vendedores profesionales, sin embargo, diariamente se incorporan nuevas empresas a la industria nacional, las cuales demandan servicios de calidad de autotransporte de carga y con expectativas de un menor precio. Es por ello que tu capacidad para prospectar puede representar el éxito o el fracaso que obtengas en tu empresa, por lo que se requiere centrar nuestros esfuerzos comerciales hacia un público objetivo, mediante la diferenciación de las características y los beneficios de los servicios que la empresa va a ofertar.

Con este curso podrás identificar los clientes de mayor potencial de compra de servicios de autotransporte de carga. Y por supuesto, te abrirá caminos para conseguir nuevos contactos y adquirir nuevas oportunidades de venta por medio de una buena focalización de los beneficios diferenciados que tu empresa ofrece.

¡Recuerda que la prospección o identificación metódica de clientes potenciales es prioritaria para el establecimiento de una relación fructífera con ellos ¡

¡Capacítate y eleva la competitividad de tu empresa!

Dirigido a:

Directores y gerentes generales, Gerentes y jefes de ventas y de servicio al cliente, asesores de venta y en general a todo el personal encargado del servicio de venta y postventa.



Obtendrás grandes beneficios como los siguientes:

- Autoevaluar tus habilidades de venta y definir las áreas de oportunidad a corregir
- Conocerás nuevas herramientas de prospección
- Identificaras como una estrategia para incrementar las ventas y la demanda el servicio de postventa
- Establecer la metodología para conseguir y conservar a los clientes potenciales con mayor oportunidad de compra
- Prever posibles objeciones y estar preparado con argumentos o respuestas para negociar y cerrar la venta

55 54 31 31 98

55 58 19 44 25

www.josecarlosmartinezvazquez.com

ventas@josecarlosmartinezvazquez.com



TEMARIO

1. INTRODUCCIÓN

- a) Porqué las ventas cambian
- b) Cómo afectó la pandemia a una nueva forma de vender

2. FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO EN VENTAS

- a) 12 factores de éxito de super - vendedores
- b) Analice sus 100 competencias en ventas

3. AUMENTANDO LA EFICIENCIA EN VENTAS

- a) Cómo aprovechar el desaliento de los demás
- b) Técnicas de manejo del tiempo para asesores de ventas

4. EL PROCESO DE LA VENTA

- a) Analizar el proceso de ventas y revisar áreas de oportunidad
- b) Cómo ser una persona más agradable

5. PROSPECCIÓN Y CÓMO CONTACTAR LOS CLIENTES

- a) Métodos tradicionales
- b) Utilizando las redes sociales para prospectar y vender

6. CÓMO DESARROLLAR LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES

- a) Técnicas de rapport y canal de percepción para mejorar la confianza
- b) 9 técnicas para hacer preguntas

7. CÓMO RECONOCER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

- a) Los 4 principales perfiles de los clientes
- b) ¿Por qué compran los clientes?

8. CÓMO IDENTIFICAR LOS TIPOS DE CLIENTES

- a) Cómo ajustar la estrategia según cada perfil
- b) Cómo compran los ejecutivos y encargados de compras

9. CÓMO REALIZAR UNA PRESENTACIÓN DE ALTO IMPACTO

- a) Los tres elementos de la alta persuasión
- b) Los 18 puntos para evaluar una buena presentación

10. CÓMO MANEJAR LAS OBJECIONES DE VENTAS

- a) Cómo identificar impedimentos, excusas, y objeciones reales en logística y transporte
- b) Cómo responder las principales objeciones de la industria

11. EL CIERRE DE VENTAS

- a) Nueve técnicas de cierre de ventas
- b) ¿Cómo reconocer las señales de compra de clientes?

12. CÓMO HACER EL SEGUIMIENTO Y MANTENIMIENTO DEL CLIENTE

- a) La importancia del servicio al cliente
- b) La importancia del seguimiento (CRM)

¡ONLINE EN VIVO!

¿Qué hacer el día del curso?

- Conectarse 30 minutos antes del inicio del seminario con la liga y claves que se recibieron una vez realizado el pago.
- Acceder a video instruccional.
- Conservar materiales proporcionados en las diferentes sesiones.
- Participar y disfrutar del seminario conforme a las indicaciones del instructor



REQUERIMIENTOS MÍNIMOS DE CONEXIÓN



Internet de banda ancha
Verificar el correcto funcionamiento de audio y voz
No debe existir restricciones para ver videos por internet

¡INSCRÍBASE AHORA!

INCLUYE:

- * Diploma de reconocimiento de participación
- * Constancia de competencias o de habilidades laborales DC-3
- * Exposición de un prestigiado instructor
- * Información actualizada y estratégica
- * Material electrónico
- * Capacitación especializada



Siga estos sencillos pasos



1
Llene la solicitud de inscripción adjunta



2
Envíela por correo o confirme con un ejecutivo (55 58 19 44)



3
Envíe su comprobante de pago (ventas@josecarlosmar)

DATOS BANCARIOS

CHEQUE O DEPÓSITO EN VENTANILLA

Nombre del beneficiario:
José Carlos Martínez Vázquez
Banco: BBVA
Sucursal: 4644 Perinorte
No. De Cuenta: 00162561247
Cuautitlan Izcalli Estado de México

TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Banco: BBVA
CLABE Interbancaria:
012180001625612476

TIENDA EN LINEA



OTROS MEDIOS DE PAGO



DERECHOS RESERVADOS

Prohibida la reproducción total o parcial, salvo autorización expresa y por escrito del titular.

*Nos reservamos el derecho de cancelar o posponer algún evento – curso de capacitación que no reúna el mínimo de participantes requerido o por alguna circunstancia fuera de nuestro control.

55 54 31 31 98
55 5819 44 25

www.josecarlosmartinezvazquez.com

ventas@josecarlosmartinezvazquez.com

