

Más allá de capacitaciones...

**¡SON EXPERIENCIAS DE
CONOCIMIENTO!**



Atelier



PROGRAMAS de DESARROLLO VIRTUAL

By **Atelier**

**TRANSFORMA
TUS VENTAS:
VENTA
CONSULTIVA
DE ALTO
IMPACTO**

OBJETIVO

Proporcionar a los participantes las habilidades, conocimientos y técnicas para mejorar su desempeño en el ámbito comercial.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

1. Mayor efectividad en las ventas
2. Más ventas
3. Fidelización del cliente

ENFOQUE

La venta consultiva tiene el enfoque de establecer relaciones de negocio sólidas con los clientes, comprender y satisfacer sus necesidades de manera efectiva, y ofrecer soluciones personalizadas que generen valor y resultados. En otras palabras, la meta es construir relaciones a largo plazo basadas en la confianza y la satisfacción mutua.

Para lograrlo, es importante desarrollar dos pilares que sostengan el modelo de venta consultiva: la mentalidad correcta y habilidades.

Tener la mentalidad correcta significa que el asesor comercial debe hacer un trabajo personal con sus creencias limitantes, los hábitos que afectan sus resultados, las actitudes que no agregan valor a sus relaciones de negocio, etc.

Una vez que se ha logrado tener éxito en las ventas, es vital tener las habilidades y conocimientos para sostener esos resultados en el tiempo.

La profesionalización y el aprendizaje continuo son la base para desarrollar y mantener el desarrollo de estos pilares de manera efectiva y actualizada.

HABILIDADES QUE DESARROLLA EL PROGRAMA

- **Cambio de *mindset*:** potenciar una mentalidad orientada a las ventas, fomentando la perseverancia, la confianza en sí mismo y el enfoque en los resultados.
- **Venta consultiva:** lograr una relación sólida y duradera con los clientes para comprender y satisfacer sus necesidades, y así lograr ventas integrales y frecuentes.
- **Enfoque a resultados:** desarrollar más la capacidad de establecer metas, mantenerse enfocado en ellas y tomar acciones concretas para lograr los resultados esperados.

METODOLOGIA DE APRENDIZAJE

- **Programa de desarrollo:** el programa es integral y está segmentado por módulos de microaprendizaje, los cuales se articularon para funcionar como parte del programa o de manera independiente.
- **Metodología de producción:** diseño instruccional basado en el aprendizaje constructivista, la andragogía, la psicología del aprendizaje y la tecnología educativa. La producción multimedia incluye diseño visual, interacciones, animaciones, voz en *off* y efectos especiales, y la programación incluye el cumplimiento de los estándares de compatibilidad con LMS.
- **Contenido:** curación de contenido basado en las mejores prácticas, habilidades, técnicas y conocimientos actuales, así como libros *best sellers* del tema.
- **Experiencia:** el participante vivirá una experiencia gamificada que consta de ganar puntos de acuerdo a su desempeño y de subir de niveles de acuerdo a su avance. Como resultado, se le otorgan insignias y reconocimiento a través del *ranking*.
- **Desarrollo responsivo:** los recursos son visibles en computadora, tablet y celular.

ESTRUCTURA TEMÁTICA

- Evaluación pre
- Contenido multirecurso
- Actividad gamificada de comprobación de conocimientos
- Insumos de aprendizaje
- Evaluación post
- Evaluación de reacción

DURACIÓN

12 horas
Programa completo

MODALIDAD

Virtual

ALCANCE

1. Acceso a todo el programa
2. Acceso a la plataforma LMS 24/7
3. Soporte técnico a participantes
4. Gestión del programa
5. Seguimiento para que los participantes concluyan en tiempo
6. Reporte de desempeño quincenal
7. Reporte de desempeño final

MÓDULOS Y TEMAS

M1

MINDSET CORRECTO

TEMAS	
La evolución de las ventas	15 min
Creencias limitantes en las ventas	15 min
Resiliencia en las ventas	15 min
Las conductas que matan la venta	15 min
Los 10 mandamientos poderosos de la venta	15 min
Lenguaje que abre conversaciones y crea relaciones de valor	15 min
Cuenta una historia	15 min
Viste, habla y comportate para el éxito	15 min

M2

VENTA CONSULTIVA

TEMAS	
¿Qué es la venta consultiva?	15 min
PROPÓSITO 1. GENERAR UNA RELACIÓN DE VALOR	1.30 hrs
1. Inteligencia emocional	
2. Comunicación en tres dimensiones (verbal, no verbal, escucha empática)	
3. Interés legítimo por tu cliente (conociendo a la persona)	
4. Identificación de motivadores neuro-cerebrales	
PROPÓSITO 2. ASESORAR	1.30 hrs
1. Conocimiento y dominio de tus productos	
2. Indagación	
3. Presentación basada en beneficios	
4. Comparativas de productos	
5. Solución de objeciones	
6. Confirmación de acuerdos	
7. Presenta soluciones personalizadas	
PROPÓSITO 3. CERRAR LA VENTA	30 min
1. Deja de vender y cierra	
2. Confirma el proceso y los siguientes pasos	
PROPÓSITO 4. FIDELIZAR A MI CLIENTE	30 min
1. Servicio post-venta	
2. Sigue construyendo la relación	

M3

SOSTENER EL RESULTADO

TEMAS	
<i>Accountability</i>	30 min
Auto desarrollo y actualización	30 min
Innovación y creatividad en las ventas	30 min
Análisis de datos	30 min
Pensamiento crítico	30 min
Reinvención cíclica	30 min
Sentir comodidad en el cambio "VUCA"	30 min
Tips de ventas más poderos de la neuro ciencias	15 min
Herramientas de PNL para vender más con menos esfuerzo	15 min

TIEMPOS PROPUESTOS

30 MINUTOS DIARIOS

SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8
2.5 HRS.							



REFORZAMIENTOS

Con los siguientes recursos, los programas se pueden fortalecer y personalizar para cada cliente.

Sesiones en línea para reforzar o abordar problemáticas específicas del cliente

Casos de prácticos a la medida

Cursos presenciales o en línea con abordaje específico

Recursos adicionales de reforzamiento (infografías, guías, etc.)

INVERSIÓN

CONTRATACIÓN POR PERSONA	COSTO
COSTO DE LICENCIA	\$8,500 MXN
Alcances	<ul style="list-style-type: none">• Costo por persona<ul style="list-style-type: none">• Costo por persona• Programa completo• Plataforma• Administración de contenido• Soporte a usuarios• Reportes de aprovechamiento• El costo está expresado antes de
COMPRA DEL PROGRAMA COMPLETO	COSTO
COSTO PROGRAMA COMPLETO	\$329,000 MXN
Consideraciones	<ul style="list-style-type: none">• Programa completo• Empaquetados en los estándares de LMS para asegurar la compatibilidad• El costo no incluye personalización de marca del cliente• Si el cliente quisiera personalizar con sus colores y/o logos, tendrá un costo adicional• El costo está expresado antes de impuestos

CONSIDERACIONES

- Escenarios validos hasta el 29 de junio de 2024.
- Si se desean comprar licencias, los cursos estarán alojados en la plataforma de Atelier
- Para dar inicio al proyecto, se deberá firmar un contrato, en el cual Atelier seda los derechos al cliente (aplica cuando se compren los recursos del programa).
- El pago es en una sola exhibición.
- La compra estará disponible a partir del 15 de abril del 2024.

Atelier genera
aprendizaje
a través de
tecnología
educativa.

