



Temario del Curso Presencial:

“Prospección Efectiva: La Llave del Éxito”

Conmutador: (55) 5343 5061

<http://www.realestrategycapacitacion.com/> Email: capacitacion@realestrategy.com

OBJETIVOS

- ✓ Conocer qué es Prospección Efectiva y cómo utilizarla para maximizar tus ventas.
- ✓ Conocer la diferencia entre prospecto y contacto y cómo identificarlos.
- ✓ Saber Cómo, Cuándo y Dónde encontrar prospectos adecuados para tu negocio.
- ✓ Conocer los errores más comunes que se cometen al vender y cómo evitarlos.
- ✓ Saber cómo hacernos inmunes al rechazo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción

- ✓ Qué es la prospección y por qué es uno de los pasos más importantes para la venta.
- ✓ Diferenciar prospección en masa y prospección efectiva y por qué es vital realizarla de forma efectiva.
- ✓ Qué es un contacto
- ✓ Diferencia entre prospecto y contacto: La Clave para maximizar tus tiempos y resultados.
- ✓ **CÓMO SER INMUNE AL RECHAZO Y LOGRAR VENDER A PESAR DE SU EXISTENCIA.**

2. Fases de la Prospección

- ✓ Contacto o dato: ¿Qué significa y cómo diferenciarlos?
- ✓ Interesado ¿Cómo lo identifico?
- ✓ Prospecto ¿Útil o inútil? : El Secreto de la Prospección Efectiva
- ✓ Prospecto calificado
- ✓ Cliente potencial
- ✓ Oportunidad de cierre

3. Búsqueda de Clientes

- ✓ Observación: cómo, cuándo y dónde buscarlos
- ✓ Competencia ¿Sabes lo que ellos ofrecen?
- ✓ Fidelización – Mantén a tu cliente a tu lado

4. Puntos que debemos de tener en cuenta para una Excelente Prospección

- ✓ Beneficios que te brinda Prospeccionar Eficientemente
- ✓ Maximizando los resultados minimizando la Inversión, siendo Eficientes!
- ✓ Herramientas Efectivas para mejorar la prospección.
- ✓ Acciones Concretas: qué funciona, qué no funciona y qué debemos de hacer para que funcione
- ✓ Información Legal ¿Se puede hacer?

5. Métodos de Prospección

- ✓ Teaser
 - Qué es y su relevancia en el proceso de ventas.
 - Por qué utilizarlo
- ✓ Prospección en Caliente – Teléfono
 - Los 10 mandamientos de la prospección
 - Guión de llamadas
 - Objeciones
- ✓ Método de los 4 Pasos – Cambaceo
 - Preparación
 - Empatía
 - Teaser
 - Obtención de datos

6. Las 17 Características de los mejores vendedores y COMO MEJORAR RAPIDAMENTE!

- ✓ Fuerte y saludable autoestima
- ✓ Positivos y optimistas
- ✓ Buena presencia y formas
- ✓ Se comportan como profesionales
- ✓ Conocen su producto
- ✓ Constantemente mejoran su técnica
- ✓ Orientados a resultados
- ✓ Ambiciosos
- ✓ Excelentes comunicadores
- ✓ Proactivos
- ✓ Capacidad de trabajo en equipo
- ✓ Empatía
- ✓ Resolutivos
- ✓ Tenaz
- ✓ Sentido del Humor
- ✓ Capaz de fijarse metas
- ✓ Organizados

7. Los Secretos del Exito

- ✓ Fijar objetivos
- ✓ Tener confianza
- ✓ Perseverar
- ✓ ¡¡Divertirse!!