

Curso


# Prospección, Telemarketing y Venta Eficaz

*Participativo y Vivencial*



**Impartimos el curso en su  
empresa, para un grupo de 3 a  
15 personas**





Para mí, los negocios no tienen que ver con usar un traje o complacer accionistas. Es acerca de ser sincero con uno mismo, sus ideas y hacer foco en lo esencial

(Richard Branson)

El rol de las empresas, cada vez mayor en las economías de los países ha visibilizado la **responsabilidad de sus efectos** ambientales, sociales y culturales, con la que ese crecimiento económico viene acompañado.

Estos cambios de paradigmas están moviendo a las empresas hacia una constante auto observación como personas y como organizaciones, y hacia una escucha activa y profunda de sus grupos de interés, -especialmente de sus clientes, subidos a la tendencia del consumo responsable- para generar una mayor productividad, así como más y mejores ventas.

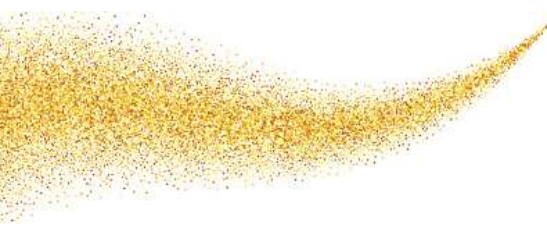
Desde una perspectiva de equipo, este curso busca detonar en los participantes, efectos que incidan en su **auto observación y capacidad de escucha para ampliar la consciencia sobre sus habilidades creativas y su apertura hacia compañeros de trabajo y clientes**. Los participantes aprenden a generar una perspectiva integral de las situaciones para dar un mejor servicio.

Para lograrlo recurrimos a sesiones de *Facilitación Participativa*. Se trata de encuentros relajados donde **se propicia un ambiente de confianza para guiar a los participantes en la identificación de su propio potencial de manera colaborativa y práctica**, lo que a su vez, permite generar una visión de equipo con uno mismo, entre compañeros y con el cliente, dejando atrás ideas como “crearle la necesidad al cliente”, que contribuyen con prácticas poco éticas y la cultura de la tranza.

### Objetivos del curso:

- ☞ Conocer la imagen que proyecta como vendedor
- ☞ Identificar los factores internos y externos que intervienen en la venta
- ☞ Practicar con los elementos que componen la prospección y la atención para la venta
- ☞ Aprender a detectar y superar las barreras comunes durante una venta
- ☞ Aplicar estrategias para incrementar la satisfacción del cliente

### Dirigido a:

- ☞ Profesionales del área de Ventas
  - ☞ Gerencia de Ventas
  - ☞ Empresarios
  - ☞ Consultores de negocio
  - ☞ Personal involucrado con Ventas
- 

## Temario

### I. ¿HACER EQUIPO?, PRIMERO CONMIGO: MI MISIÓN, MI VISIÓN

*¿Cómo me siento con lo que soy? ¿Qué tengo para dar?  
¿Cómo puedo crecer para mejorar?*

#### i. Autoconocimiento: pensamiento, palabra y acción

*¿Dónde estoy y en dónde me gustaría estar?*

#### ii. Relación conmigo mismo: actitudes y aptitudes

*¿Qué me mueve? ¿Qué conocimiento tengo sobre ese tema?*

#### iii. Relación con los demás y con el entorno: empatía

*¿Cómo son mis relaciones actuales?*

### II. HACER EQUIPO CON MI EQUIPO: HACIÉNDONOS MÁS FUERTES, POTENCIÁNDONOS

*¿Qué apporto al equipo y qué aporta cada miembro? ¿Cómo nos complementamos? ¿Cómo podemos crecer para mejorar juntos?*

#### i. Relacionándonos

*¿Cómo me conecto con el otro?*

#### ii. Conociéndonos

*¿Qué actitudes identifico en el equipo? ¿Qué aptitudes identifico en el equipo?*

#### iii. Organizándonos y Actuando Juntos

*¿Cómo nos mantenemos motivados? ¿Cómo puedo apoyar a los demás?*

### III. HACER EQUIPO CON MI CLIENTE: LA ATENCIÓN GENERA LAS VENTAS

*¿Qué nivel de atención manejo? ¿Qué herramientas tengo para profundizar y solucionar? ¿Cómo cubro lo que me hace falta?*

i. Clarificando mis recursos potencializadores

ii. Escuchando activamente

iii. Observando los detalles

iv. Identificando la necesidad o deseo

v. Creando una solución

## Facilitadoras

### **Vannessa Montes**

Es licenciada en Ciencias de la Comunicación, egresada de la Universidad del Valle de México. Cuento con formación enfocada en atención a clientes y nuevas maneras de prospección por parte de la AMPI.

Tiene experiencia en la industria automotriz, principalmente en NISSAN y CHEVROLET, así como en la industria inmobiliaria, colaborando para diversas firmas como CENTURY 21.

En estas firmas, sus cargos han sido en puestos gerenciales en áreas de mercadotecnia, donde he desarrollado estrategias de ventas, *telemarketing* y atención a clientes, elaborado campañas publicitarias y sociales, y donde ha tenido la responsabilidad de capacitar a diversos equipos de trabajo. Como responsable de estas áreas, su papel ha sido clave en las estrategias corporativas para el incremento de la rentabilidad.

### **Alejandra Meza**

Estudió Ciencias de la Comunicación en la Universidad Intercontinental y una maestra en Administración de Negocios en el ITAM.

Su experiencia se ha enfocado en el desarrollo de contenidos de organismos nacionales e internacionales como la iniciativa de Responsabilidad Social Empresarial de la ONU, el Pacto Mundial, el Observatorio Mexicano de Responsabilidad Social Universitaria, OMERSU y Expok, consultoría y generación de materiales informativos sobre RSE. También se ha desarrollado en áreas de comunicación de instituciones académicas y culturales como CONACULTA y el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora de CONACYT.

Colabora con diversos medios escritos y radios comunitarias y se dedica a la creación de conceptos de comunicación. Es parte de emprendimientos locales sustentables de turismo y comida artesanal.

Como emprendedora social cuenta con un proyecto de investigación y comunicación sobre nuevas formas de vida en armonía con las personas y la naturaleza.

## Registro e inscripciones

(55) 1253-7510 (Tel. fijo)

[contacto@intelekia.net](mailto:contacto@intelekia.net)



### Sede del curso

El curso se imparte en su Empresa a solicitud para 3 a 15 participantes

### Costo

\$1,900 pesos + IVA por participante

Incluye material impreso y digital

### CUPO LIMITADO

### Forma de pago

Transferencia o depósito bancario

Banamex

Sucursal: 7004 / Cuenta: 1096525

CLABE: 002180700410965254

Beneficiario: Intelekia Consultores, S.C.

Referencia: VEN102 + Nombre participante o empresa

Correo de confirmación: [contacto@intelekia.net](mailto:contacto@intelekia.net)

Incluir para cada participante los siguientes datos:

- ⊗ Empresa
- ⊗ Información completa para facturación
- ⊗ Teléfono fijo
- ⊗ Teléfono celular
- ⊗ Correo electrónico

### Política de cancelaciones:

Las cancelaciones podrán hacerse hasta 15 días antes de la fecha del curso, con el reembolso del 50% del costo. Después de ese momento, no habrá reembolsos, aunque será posible aplicar el costo pagado para el mismo curso en otra fecha o para otro curso impartido por Intelekia Consultores, S.C., con la compensación que corresponda si existiera una diferencia en el costo.



**Intelekia Consultores, S.C.**

Paseo de la Reforma 222, Piso 1,  
Col Juárez, 06600, México, D.F.

(55) 1253-7510

[www.intelekia.mx](http://www.intelekia.mx)