

CERTIFICACIÓN EN
VENTAS Y LIDERAZGO DE
EQUIPOS DE VENTAS

por:

Caro Solórzano

Mi misión



Prepararse para vender es como en cualquier otra profesión, como abogado, ingeniero, etc. en el que tienes que estarte educando si quieres ser de los buenos, ser un vendedor constante.

A través de esta certificación deseo compartirle a las personas todos los errores que yo cometí para que no los cometan. Además poder enseñarles los aciertos, para que solo tengan que replicar la estrategia que yo utilizo.

Mi misión es que todos los que estén dentro de esta certificación se conviertan en vendedores constantes, que puedan tener resultados a través de la educación y sepan liderar equipos de ventas.

En mis más de 30 años de experiencia he tenido al oportunidad de tener:
Más de 30,000 interacciones de venta.

5 años como directora de ventas en masacademy.

En promedio, más de 50 millones de dólares facturados.

En esta certificación, mi intención es ayudarte, no solo a vender más, a tener el control de tus resultados a través de entender cuál es el proceso mental y emocional detrás de una venta, sino también a construir una base emocional sólida, a tener la mentalidad adecuada, para romper con las creencias limitantes y los paradigmas que no te dejan avanzar.

Módulos de la certificación

Módulo 1: Las bases de un vendedor exitoso

Define objetivos claros y alcanzables, estos te servirán de motivación para impulsarte todos los días. Además, dominarás tu dialogo interno y tus creencias, para ayudarte a interpretar el mundo de una mejor manera.



Módulo 2: Cómo generar autoridad y conexión

Cuenta una historia que te posicione como una autoridad y que a su vez te permita tener conexión con tu prospecto.



Identifica qué es lo que hace que tu producto/servicio sea diferente y el por qué tus prospectos deberían comprarte a ti.

Módulo 3: El método infalible para llegar al corazón de tu cliente

Por medio de preguntas, encuentra el dolor de tu cliente y cuáles son sus aspiraciones, así podrás ofrecerle una solución que sea adecuada para sus circunstancias.



Módulo 4: Los pasos de una venta perfecta

Como todo proceso, tienes que saber que hay ciertos pasos a seguir para conseguir una venta: el cómo vistes, la historia que cuentas, las preguntas que haces, la oferta, el precio, entre otras cosas, son fundamentales para llevar a tu prospecto de no conocerte a convertirse en un cliente.



Módulo 5: Seguimiento

Tener un seguimiento efectivo es crucial para cerrar una venta, porque de hacerse mal podrías perder a tu prospecto, pero si se hace de manera correcta, puedes cerrar la venta en el menor tiempo posible.



Módulo 6: Técnicas de cierre



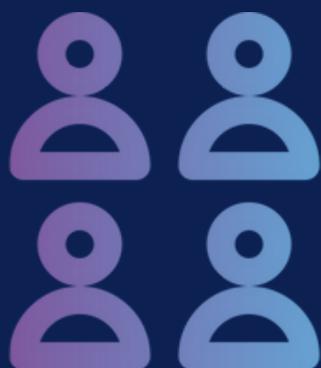
Existen diferentes técnicas para poder cerrar una venta, conocerlas, dominarlas y saber cuándo hay que usarlas te permitirá aumentar el porcentaje de tus ventas.

Módulo 7: Manejo de objeciones

Conoce las objeciones que hay en tu industria, aprende a prevenirlas y cómo manejarlas. Conviértete en un gran negociador.



Módulo 8: Liderazgo de equipos



Descubre cuál es tu objetivo como líder, aprende a delegar y a generar líderes mejores que tú. Aprende cómo tener un equipo motivado, a aprovechar sus capacidades y a no perder a tus buenos elementos.

CERTIFICACIÓN EN VENTAS Y LIDERAZGO DE EQUIPOS DE VENTA

Para acceder a la certificación
<https://wa.link/estrategicamente>