



Service Quality Institute

El Líder Mundial en Estrategias del Servicio al Cliente

Temario

Certificación Vendedor Profesional

1: Fundamentos de un Vendedor Profesional

1. ¿Qué es un vendedor profesional?
 - Características y habilidades clave de un vendedor exitoso
 - Importancia de la profesionalización en las ventas
2. Actitud para desaprender y aprender técnicas nuevas
 - Identificar prácticas obsoletas y barreras mentales
 - Fomentar una mentalidad abierta al aprendizaje
3. Crear mi marca personal como vendedor
 - La importancia de la marca personal en las ventas
 - Estrategias para construir una imagen profesional

2: Técnicas de Venta y Proceso de Venta

1. ¿Qué es vender?
 - Concepto de venta y su evolución en el tiempo
 - Enfoque en la satisfacción del cliente
2. Comprender al cliente
 - La importancia de conocer al cliente y sus necesidades
 - Definición de cliente ideal para cada negocio
3. Los 4 métodos de venta
 - Descripción y aplicación de los métodos.
 - Cómo seleccionar el método adecuado según el contexto
4. Por qué fallan los vendedores y cómo evitarlo



Service Quality Institute

El Líder Mundial en Estrategias del Servicio al Cliente

- Identificación de errores comunes en ventas
- Estrategias para mejorar el rendimiento y superar obstáculos

3: Prospección, Servicio al Cliente y Creatividad

1. El proceso de venta
 - Etapas del proceso de venta y su importancia
 - Desarrollo de un enfoque estructurado en ventas
 - Prospección de clientes
 - Estrategias para identificar y calificar prospectos
 - Uso de herramientas y recursos para la prospección
2. El Servicio al Cliente como factor diferenciador
 - Importancia del servicio al cliente en la fidelización
 - Técnicas para brindar un servicio excepcional
3. La creatividad de un vendedor profesional
 - Fomentar la creatividad para resolver problemas de ventas
 - Aplicación de ideas innovadoras en el proceso de venta
4. Evaluación y cierre de la certificación
 - Repaso de los temas clave
 - Evaluación final y entrega de certificados

Certificación In House y abierto a todo público

Nota: La Certificación se dicta en 2 sesiones de 6 horas cada una
(12 horas en total)

La inversión por la Certificación abierta al público en general
\$ 9,790.00 más IVA por participante

La inversión es de \$5,500.00 más IVA por participante (In-House)

En ambos casos mínimo 10 participantes, máximo 20



Service Quality Institute

El Líder Mundial en Estrategias del Servicio al Cliente

Certificado con Valor Curricular



Service Quality Institute

El Líder Mundial en Estrategias del Servicio al Cliente

CERTIFICADO

Service Quality Institute-México

otorga el presente certificado a:

Mi nombre aquí

Por haber concluido la certificación

"Vendedor Profesional"

Ciudad de México 3 julio 2023

Oscar Marcos Gómez

Director SQI-México

