

# Programa de Capacitación



| Seminario  | Cómo Realizar Presentaciones de Ventas Exitosas                |
|------------|----------------------------------------------------------------|
| Duración:  | 5 horas                                                        |
| Modalidad: | Presencial o virtual                                           |
| Enfoque:   | Práctico, basado en neurociencia y 100% orientado a resultados |

## Objetivo del seminario

Dotar a los participantes de una estructura y de técnicas modernas -neuroventas, storytelling y SPIN Selling- para diseñar y ejecutar presentaciones de ventas de alto impacto que conecten con el comprador actual y conduzcan al cierre.

## ¿A quién va dirigido?

Este workshop está dirigido a vendedores, asesores comerciales y ejecutivos de cuenta que realizan presentaciones o demostraciones de producto o servicio y buscan mejorar su capacidad de persuasión y cierre.

## Contenido del seminario

| Módulo                                   | Contenido práctico                                                                                          |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. El Nuevo Comprador Inteligente</b> | Entendiendo al cliente moderno, informado y exigente, y por qué las técnicas tradicionales ya no funcionan. |
| <b>2. Neuroventas</b>                    | Vender a la mente, no solo a la persona; decisiones de compra que se toman en el subconsciente.             |
| <b>3. Storytelling que Vende</b>         | El poder de las historias para conectar emocionalmente con el cliente.                                      |
| <b>4. SPIN Selling</b>                   | Preguntas que descubren necesidades ocultas y las convierten en argumentos de venta.                        |
| <b>5. Presentación de Alto Impacto</b>   | Estructura que convence y mantiene la atención del cliente durante toda la presentación.                    |
| <b>6. Manejo de Objeciones</b>           | Transformar resistencias en oportunidades durante la presentación de ventas.                                |
| <b>7. Técnicas de Cierre</b>             | Cerrar la venta sin presión ni agresividad, a partir de la presentación realizada.                          |

# Programa de Capacitación



## 8. Práctica y Simulación

Puesta en práctica de lo aprendido mediante ejercicios y simulaciones frente al grupo.

## Metodología

Seminario de 5 horas con enfoque 100% práctico, ejemplos aplicados y simulaciones de presentaciones reales frente al grupo.

## Resultados esperados

- Diseñar presentaciones de venta estructuradas y orientadas al valor, no al precio.
- Aplicar principios de neuroventas y storytelling para conectar emocionalmente con el cliente.
- Utilizar preguntas SPIN para descubrir y argumentar sobre necesidades reales.
- Manejar objeciones durante la presentación sin perder el control de la conversación.
- Cerrar presentaciones de venta con técnicas efectivas y de baja presión.

Para obtener más información sobre cómo adquirir este seminario para su equipo comercial o solicitar el programa completo de Vendedores 4 x 4, escríbanos a [ventas@asedesto.com](mailto:ventas@asedesto.com) o contáctenos por WhatsApp al 5598-3990.