

JG Instructores es un despacho especializado en el desarrollo de las fortalezas y el talento. Es dirigido por Jesús González quien tiene experiencia en capacitación y consultoría desde 1980.

Jesús fue seleccionado por The University of Toyota USA con sede en Torrance, CA. para participar en un completo proceso de entrenamiento en ventas y en técnicas avanzadas de capacitación. Ha colaborado con Toyota Motor Sales México en el desarrollo e impartición de diversos tipos de cursos para la red de distribuidores. Entre otros, ha cursado especialidades y diplomados como el de Alta Dirección de Empresas (IESDE), Formación de Instructores (COPARMEX México), Formación como Facilitador en Procesos de Mejora Continua (NAFINSA-ITESM), Método de Kepner-Tregoe de Análisis de Problemas y Toma de Decisiones (El Paso, Tx.), y un Diplomado en Metodología de Capacitación vía Internet (UDLA). Ha trabajado para varios tipos de empresas e Instituciones, entre ellas Coparmex Puebla en donde Jesús fue Presidente del Consejo de Capacitación en el 2005. Ha sido invitado como conferencista en convenciones de agrupaciones empresariales como Canaco, Coparmex, la Asociación Nacional de Ejecutivos de Crédito y Cobranzas, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, la Asociación Mexicana de Ejecutivos de Ventas y Mercadotecnia, la Asociación Nacional de Organizadores de Eventos, la Asociación Nacional de Cirujanos Plásticos, el Colegio Nacional de Alta Dirección Médico-Administrativa, la Asociación Mexicana de Directivos de Recursos Humanos y la Expo Capacitación en el 2008. Ha impartido clases, cursos, conferencias y ha desarrollado diversos tipos de proyectos de consultoría para el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, la Universidad del Valle de México, la Universidad Autónoma de Puebla, la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, la Universidad Autónoma del Estado de Guerrero, el Instituto de Estudios Universitarios y la Universidad de las Américas de Puebla. Ha sido consultor de empresas como Quaker State, Malta Clayton, Sony y Motorola en donde impartió un completo programa de ventas en varios países de Centro y Sudamérica.

Como expositor, Jesús logra transmitir a los participantes la idea de que se exijan a sí mismos el máximo rendimiento en su vida profesional y en su manejo emocional. Hace énfasis en enriquecer el estilo de liderazgo, favorecer el autocontrol, fortalecer la comunicación, mejorar la toma de decisiones, y en general, lograr potenciar los talentos y las fortalezas de las personas.

Inscripción, lugar, fechas.

- » Los talleres se impartirán en Coparmex Puebla: 11 poniente No. 1313, Col. Jardines de Santiago, Puebla, Pue. Grupo 1: Abril 20 - Grupo 2: Abril 27 del 2009. De 8:45 a 14:15 Hrs.
- » \$500 mas IVA por persona. Incluye: Carpeta guía de participante, Diploma con validez oficial y Coffee break. **Inscripciones en Infants Boutique Gerat (Local 3) hasta 5 días antes del evento. (Cupo limitado a 20 personas por grupo)**
- » Mayores informes en la administración de Plaza San Diego o en el despacho **JG Instructores**, Tels. 296-2985 y 379-3167 - soporte@jginstructores.com

“No es suficiente el deseo de pescar en abundancia, también hay que saber usar la red”
- Sabiduría China -



¿Por qué las personas compran?



Taller de Desarrollo de Habilidades Técnicas de cierre de ventas con clientes de plazas comerciales®



Introducción.

El dinamismo del entorno en el que se desenvuelven los negocios genera el reto de conquistar mercados en constante cambio. Entre otros, existen factores como la globalización, los avances tecnológicos, y últimamente los aspectos económicos mundiales que han estado impactando a los posibles clientes, mismos que:

- » Están muy informados sobre lo que compran.
- » Tienen cambios constantes en sus motivadores de compra.
- » Desean que sus expectativas sean comprendidas, satisfechas y rebasadas.
- » Son cautelosos, principalmente con su dinero.
- » Tienen muchas alternativas de proveedores, lo que los hace exigentes.
- » Tienden a no ser fieles a una marca y/o proveedor.

Como consecuencia de todo esto nos enfrentamos a mercados que están hipercompetidos, globalizados y más segmentados. Las razones y emociones que impulsan a las personas a comprar se ven progresivamente influenciadas por el entorno; los efectos están ahí, pero estamos tan acostumbrados a ver avanzar la tecnología y las comunicaciones que nuestra capacidad para sorprendernos ha ido disminuyendo. Estos cambios en el entorno han estado afectando definitivamente las razones, opciones, emociones, necesidades, deseos, gustos y temores de los consumidores, aunque comúnmente esto sea casi imperceptible. Casi sin darnos cuenta, la competencia por ganar un cliente ha estado pasando de la competencia a la hipercompetencia. Casi sin darnos cuenta, el poder ha pasado hacia el lado del cliente. Quizás es un buen momento para reflexionar si usted está preparado para enfrentar estos hechos.

El taller de desarrollo de habilidades **Técnicas de cierre de ventas con clientes de plazas comerciales**® representa una guía poderosa para:

- » Entender porque las personas compran y actuar en consecuencia para lograr acciones concretas y exitosas en el cierre de ventas.
- » Promover y gestionar el cambio requerido por un entorno crítico en el que el cliente tiene el poder.
- » Generar una experiencia de aprendizaje dinámica, divertida, motivante y enriquecedora. Los participantes obtendrán herramientas para convertirse en vendedores exitosos, disciplinados, combativos y entusiastas.

Objetivos.

- » Comprender la necesidad de trabajar bajo procesos y técnicas de ventas profesionales, orientados a atender clientes que tienen el poder.
- » Comprender los motivos racionales y emocionales que hacen que las personas compren.
- » Comprender y practicar la entrega de los valores clave de atención excepcional que los clientes esperan recibir cuando compran.
- » Comprender y practicar las técnicas de A).– Detección de necesidades, deseos y temores, B).– Alto impacto al presentar los productos y servicios, C).– Generación del cierre de ventas y D).– Técnica de reformulación de objeciones.
- » Conocer las mejores ideas para trabajar entre góndolas, escaparates de impacto y uso adecuado del material visual.
- » Generar un plan de acciones inmediatas de mejora en ventas.

“Más allá que el precio, el marketing y las promociones, es la capacidad de crear clientes promotores el verdadero combustible que hace crecer a las empresas.”

- Marcus Buckingham, organización Gallup -



Sales, Coaching & Marketing - Training & Consulting

Temario.

- » La hipercompetencia, vender o morir.
- » ¿Por qué las personas compran?
- » Los valores clave de una atención excepcional.
- » Técnica de detección de necesidades, deseos y temores. Práctica.
- » Técnica de alto impacto al presentar los productos y servicios. Práctica.
- » Técnica de generación del cierre de ventas y reformulación de objeciones. Práctica.
- » Todo en conjunto. Prácticas de lo aprendido en diferentes niveles de dificultad.
- » Diseño y uso de góndolas, escaparates y material visual para incrementar el impacto al cliente.
- » Planeador de acciones futuras.
- » Toma de compromiso de cambio.
- » Fin del taller.

Para un mejor desarrollo de las dinámicas, sugerimos a los participantes que asistan al taller con su material de ventas como folletos, muestras, material pop, etc.

Bases.

El taller tiene sus principales bases en:

- » La teoría de las percepciones y el juicio humano bajo situaciones de incertidumbre de Daniel Kahneman, premio Nobel de economía en el 2002.
- » Las investigaciones de la organización Gallup respecto del talento, atención excepcional y la creación de clientes promotores.
- » Las investigaciones de Jim Collins respecto de la disciplina y la capacidad para hacerlas cosas con excelencia.
- » Las reglas de negociación de John Forbes Nash Jr., premio Nobel de economía en 1994.
- » Philip Kotler & Jacques Horovitz y sus recomendaciones sobre atención personalizada y diferenciadora.

Le invitamos a leer nuestro artículo relacionado: “El poder está del lado del cliente”. Descárguelo desde www.jginstructores.com/boletin.htm

No deje pasar la oportunidad de participar en esta experiencia de aprendizaje que le ayudará a mejorar en su vida profesional.

La capacitación es una inversión 100% deducible.

“Los mitos y las ideas de algunos escritores “magos” de las ventas se las arreglan para permanecer en contra de lo que la investigación nos dice que es lo verdaderamente importante para cerrar ventas y lograr clientes fieles.”

- Tony Rutigliano y Benson Smith, organización Gallup -