

**DESARROLLANDO**

Empresas Sólidas

[www.muradasylopez.com](http://www.muradasylopez.com)



**MURADAS & LÓPEZ**  
CONSULTORES

# TALLER

## DESARROLLO DE UN EQUIPO DE VENTAS EFECTIVO EN TODA ORGANIZACIÓN

[www.muradasylopez.com](http://www.muradasylopez.com)

# OBJETIVO

## INFORMACIÓN GENERAL

El taller para el desarrollo de una fuerza de ventas eficaz dentro de toda organización, tiene como objetivo incrementar la asertividad del cierre de ventas a través de una metodología probada en diferentes organizaciones y desarrollada a lo largo de más de **25 años** de experiencia.

Se trata de implementar una disciplina y una metodología con indicadores que redefinen el rol y la actividad del vendedor a través de un nuevo paradigma denominado la venta consciente y consultiva.



# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

## INFORMACIÓN GENERAL

- a.** El taller es para integrantes de Equipos de Ventas recién formados.
- b.** Empresas nuevas o que llevan a cabo reestructuración de personal y nuevas contrataciones para las áreas comerciales.
- c.** El taller logra homogeneizar la labor comercial del equipo y permite una sana automotivación a través de la publicación de los indicadores de productividad de cada integrante.



# TALLER DE VENTAS

## MODELO DE GESTIÓN COMERCIAL



### 1. Por qué convertirse en un vendedor profesional

a. Rol de un Vendedor



### 2. Creando un nuevo Paradigma

a. La Venta Consultiva



### 3. Nuevos canales de la comunicación



### 4. Elementos que componen una **Estrategia Comercial**



### 5. “**ENGAGEMENT**” Compromiso

a. Cómo lograr **empatía** a través del análisis de necesidades



### 6. VENTA CONSULTIVA vs VENTA TRADICIONAL



### 7. Metodología de Ventas

a. Flujograma fases del proceso de ventas



### 8. Seguimiento con base en Indicadores



### 9. Materiales de Soporte

- a. Influencias Compradoras
- b. Desarrollo de Prospectos
- c. Formato de la Entrevista
- d. Formato presentación de Propuesta
- e. Solución
- f. Formato de Planeación semanal
- g. Objetivos de Productividad



### 10. Roll Plays (*Ejercicios prácticos*)



### 11. Cierre de Sesión



### 12. Reflexión final

# TALLER

## INFORMACIÓN GENERAL

**1.El taller tiene una duración de 14 horas.**

Se sugiere realizarlo en tres sesiones (*dos de cinco horas y una de cuatro hrs.*)

**2.El material para los ejercicios es provisto por el facilitador pero es deseable una sesión previa para preparar material ad hoc al tipo de **empresa, servicio** y/o **productos**.**

**3.Se recomiendan sesiones de máximo **12** a **16** integrantes para poder trabajar en equipos los ejercicios.**

**4.Se requiere espacio para proyectar.**

# IMPARTIDO POR

NUESTRO SOCIO FUNDADOR

**Alfonso López Carvajal**

Más de 25 años de experiencia en diferentes posiciones del área de ventas. Ha trabajado en empresas como Air France, American Airlines, Aeromar, Mexicana, entre otras.

Durante todos estos años ha perfeccionado una metodología de ventas única que ha resultado en múltiples casos de éxito en cada uno de nuestros clientes. Especialista en la conformación, integración, y administración de equipos de ventas.



*Experiencia en ventas, promoción y publicidad. Manejo y reclutamiento de personal, relaciones públicas, clientes y proveedores.*

## EXPERIENCIA LABORAL

### **NET & SERVICES TRANTOR S.A. DE C.V**

#### **Director Comercial**

Responsable del presupuesto de metas y desempeño. Desarrollo de alianzas y estrategia comercial.

### **TRANSPORTES AEROMAR S.A. DE C.V**

#### **Director Comercial**

Responsable de Mercadotecnia, relaciones públicas y gobierno. A cargo de metas, ingresos y estrategias comerciales.

### **GIG CONSORCIO INMOBILIARIO GUADALAJARA**

#### **Gerente de Ventas**

Reclutamiento y Selección de Personal, responsable de administración y ventas e inventario. Estrategias de Promoción y post-venta.

### **AIR FRANCE -KLM CARGO**

#### **Sales Manager México Región**

Responsable de equipo de ventas, presupuesto de ingreso y forecast para operaciones de peso y balance, y de la relación con las empresas de logística y carga.

### **MEXICANA DE AVIACIÓN**

#### **Gerente Regional de Ventas**

Responsable de equipo de ventas región Norte. Diseño, planeación e implementación de estrategias Comerciales.

### **AMERICAN AIRLINES, MÉXICO**

#### **Gerente Regional de Ventas**

Responsable de las 25 top Accounts en CdMx., y Juegos Panamericanos 2003 Guadalajara. Consultoría y Aesoría



# Alfonso López Carvajal

Lic. Ciencias de la  
Comunicación  
Comunicación/Empresarial  
Ciudad de México

## IDIOMAS

100%

Inglés

100%

Español

100%

Francés

(044) 55 5413.3995

alfonso@muradasylopez.com

 Alfonso López Carvajal

## CURSOS

1.Desarrollo de Competencias para Líderes.

2.Desarrollo de Competencias.

3.Cómo Optimizar la Operación de la Empresa a través de la Tecnología.

4.AF Formation Ecole des Ventes DP12.

5.AF Formation Ecole des Ventes OUTILS DES VENTES SMASH, MARS et SALES IMPACT.

6.Account Development Strategies

7.How to Make Presentations with Confidence and Power

8.Introduction to Vital Sales Information On Line

9.Aadvantage Incentive Miles

10.Sales Orientation

11.Negotiation Skills



**¡TE ESTAMOS ESPERANDO!**

[www.muradasylopez.com](http://www.muradasylopez.com)



**MURADAS & LÓPEZ**  
CONSULTORES