

PRESENCIAL

Claves de un Vendedor Samurai



Inicia
09
mayo



10 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

30%
menos para
Socios CCQ

Público
en general
\$100



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Claves de un Vendedor Samurai

DESCRIPCIÓN

- El nuevo entorno de las ventas que al momento vive el mundo de los negocios, obliga a replantear el enfoque de como los vendedores deben enfrentar y presentar sus estrategias de ventas a los clientes, los clientes requieren ser escuchados entendidos y solucionadas sus necesidades desde la emocionalidad. Hoy buscan servicios y propuestas de ventas innovadoras que estén en un entorno de la práctica moral con integridad, honestidad y respeto.

OBJETIVO

Adentrarnos a un nuevo enfoque de servicio al cliente, donde el vendedor requiere ser congruente en sus acciones de servicio. Para lograrlo tomaremos como referencia al código ético del Bushidó, código que regía la vida de los Samuráis. Esta filosofía hoy es acogida por grandes empresas y sus ejecutivos del siglo XXI la están aplicando. Los samuráis tenían que confiar en su propia humanidad, cosa que nadie nos ha enseñado a los que estamos en el mundo empresarial y de ventas.

DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales, vendedores o toda persona que desee aprender un enfoque basado en principios y valores para la venta .



CONTENIDO



1. Visión humanística de la venta.



2. La actitud de un vendedor



3. Perfil del vendedor para la actualidad

- Competencias
- Habilidades



4. Temperamento vs Personalidad de un vendedor

- Biotipos UNANI
 - Biotipo Sanguíneo
 - Biotipo Flemático
 - Biotipo Melancólico
 - Biotipo Colérico

5. El cliente actual y sus características



6. Introducción al perfil y personalidad de un Samurái

- ## 7. El código del Bushidó y las claves del vendedor Samurái
- Las 7 virtudes del Bushidó



8. Del Servicio al Cliente al Customer Experience

- ## 9. El por que tener valores Samurái, para ser un vendedor de experiencias

Oswaldo León Mejía



- Es Facilitador Internacional certificado en The Samurai Game®.
- Es Coach Transformacional, Ontológico y Official Agile.
- Es Master Practitioner en Programación Neurolingüística y Master SCRUM Fundamentals.
- Es un reconocido conferencista nacional e internacional en temas de desarrollo personal e instructor en ventas y negociación.
- Cuenta con una gran experiencia en el ámbito laboral en cargos como Gerente de Capacitación y Entrenamiento en la Universidad Corporativa Farmaenlace; Jefe de Entrenamiento en Laboratorios Bagó - Pharmabol; Visitador a Médicos en Quifatex; entre otros.
- Es miembro del Staff de entrenadores de CIMA Coaching y del Staff de facilitadores de Productividad Plus.
- Staff de facilitadores de Productividad Plus.

Horas Asíncronas

Como parte de la formación complementaria ponemos a su disposición los cursos de la Plataforma “Tu Negocio en Marcha”, que cumplirán las 2 horas asíncronas en conjunto con el material de estudio.

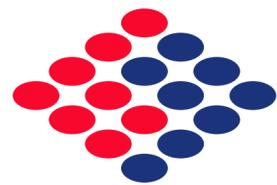
Recibirá un diploma adicional, cuando culmine el curso asíncrono definido para el taller que se inscribió.

TALLER HORAS SINCRÓNICAS EDN CCQ

- Trámites de Importación
- Claves de un vendedor Samurai
- Excel Básico - Intermedio
- Gerencia de Compras y Negociación con Proveedores
- Gestión de Nómina y Talento Humano
- Adquisiciones de Insumos Médicos y Bienes Estratégicos en la Salud
- Estrategias enfocadas en la Experiencia del Cliente

CURSO HORAS ASÍNCRONICAS TNM Moodle

- Toma de Inventarios
- Estrategia de Ventas
- Administración del Tiempo
- Servicio al Cliente
- Planeación Estratégica
- Neuroservicios y la Comunicación con el Cliente
- Visual Merchandising



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

200  **JUNTOS**
HACIA EL
BICENTENARIO



ESCUELA
DE NEGOCIOS



Más información:

 099 910 0500

 capacitacion@ccq.edu.ec

 www.ccq.edu.ec