



Instituto de Ventas

PROPUESTA DE CAPACITACIÓN PROFESIONAL EN VENTA CONSULTIVA



Programa centrado en un cambio de mentalidad y acciones para mejorar la productividad y acertividad en el cierre de ventas.

<https://www.institutodeventas.com>

PRESENTACIÓN

DIRECTIVOS:

Por este conducto nos permitimos presentar la propuesta para realizar el presente proyecto que tiene como propósito fundamental:

Elevar la efectividad y productividad de su equipo comercial.

Este plan transformará la forma de trabajar del equipo comercial, focalizando su esfuerzo en generar nuevas oportunidades por medio de un sistema de trabajo que impulsará el esfuerzo personal, con herramientas definidas para elevar la eficiencia en cada interacción con el cliente.

El proyecto ayudará a que los vendedores y sus líderes cuenten con una directriz totalmente definida y clara sobre las acciones a realizar para generar ingresos adicionales.

INSTITUTO DE VENTAS –agosto DE 2025–MONTERREY NUEVO LEÓN



Instituto de Ventas

Antes de comenzar...

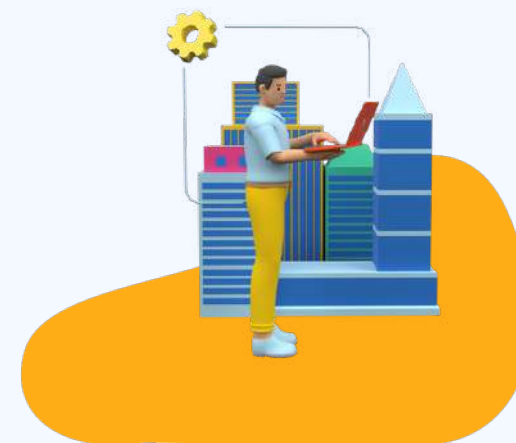
Esta propuesta será de gran utilidad solamente si:



Si quieres habilitar a tu equipo de ventas para que sean más productivos y cierren más ventas.



Si consideras que tus vendedores no están explotando el potencial de cada uno de sus clientes.



Si tus vendedores no están captando clientes de un tamaño que realmente contribuyan al crecimiento.



Si cotizan mucho pero la cantidad de cierres está muy lejos de lo que cotizan.

Si tu empresa tiene alguno de estos desafíos... aquí tienes una solución

¿Quiénes somos en Instituto de Ventas?



En Instituto de Ventas somos especialistas en **Profesionalizar el proceso de ventas** de empresas con equipos de vendedores, para ayudarles a que sean más productivos y eficientes.

Durante los últimos 18 años hemos acompañado a más de 1,500 empresas y capacitado a más de 15,000 vendedores en México, transformando la manera en que venden, comunican valor y generan resultados.

Implementamos nuevas estrategias con esquemas comerciales más productivos, más estratégicos y más alineados y orientados al cliente, que permiten aumentar la conversión, acortar ciclos de venta y fortalecer relaciones de largo plazo.



NUESTROS SERVICIOS:



Instituto
de Ventas

01



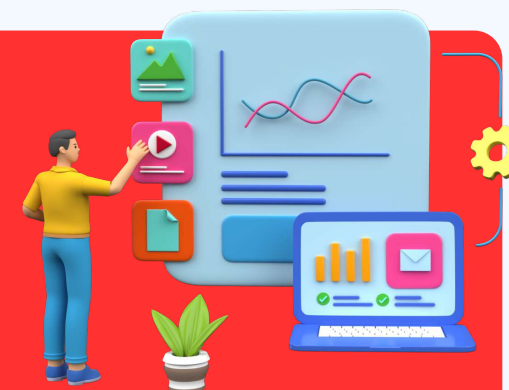
Diagnóstico del proceso de venta de la empresa, para determinar los puntos críticos que no permiten vender más.

02



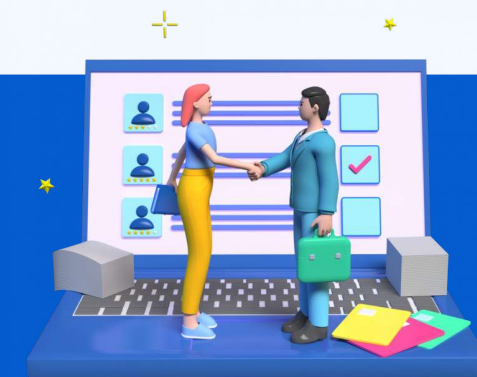
Programa de “Profesionalización” del proceso de ventas, estandarizado, eficiente y productivo.

03



Entrenamiento al equipo de ventas para transformar mentalidad y crear nuevas acciones productivas.

04



Reclutamiento de personal de ventas, apegado al perfil y alineado al interés y planes de la empresa.

¿Qué problemas resolvemos?



- 1 Equipo con clientes olvidados y sub-explotados
- 2 Baja captación de nuevos clientes potenciales.
- 3 Poco uso de Herramientas digitales y de I.A.
- 4 El equipo se limita a lo que el cliente pide.
- 5 Pierden muchas cotizaciones por precio.
- 6 Concentransus sus ventas en pocos clientes

Temas del Programa de entrenamiento

El programa de entrenamiento tiene el objetivo de transformar la efectividad del vendedor en cada paso del proceso de la venta:

1

Cómo lograr una organización del trabajo, más eficiente y productiva.

2

Cómo utilizar las nuevas herramientas digitales y la I.A. para vender más

3

Cómo iniciar un **plan de prospección** de clientes potenciales.

4

Como entender las **problemáticas del cliente** y convertirlas en oportunidades

5

Cambios para hacer más **cotizaciones ganadoras**.

6

Plan para dar **mejor seguimiento** a las cotizaciones.

7

Cómo resolver las **objeciones más difíciles**.

8

Como **cerrar más ventas** y blindar al cliente.



Anotaciones:



- 1.-El programa incluye un Test psicométrico profesional especializado en ventas, para determinar potencial comercial y áreas de oportunidad de cada asistente al curso.
- 2.-El vendedor no asiste o se conecta para escuchar una “plática de ventas”, sino para trabajar en los cambios que hará en su forma de vender y en la planeación de estrategias para los siguientes meses.
- 3.-Las reuniones son intensivas e interactivas, se solicita participación y se dejan tareas que realizarán con sus clientes el siguiente día.
- 4.-Se solicita la presencia de los Líderes de los vendedores para tomar los acuerdos que se harán con el equipo.
- 5.-Para cada sesión se crea un material escrito con el logo de la empresa con todo el tema, de manera que al finalizar lo podrán utilizar como manual del proceso interno de ventas.
- 6.-Cuando las sesiones son en línea se graba cada una de ellas y se entregan a la empresa en un visor de Vimeo, para quien no pudo asistir, para repaso de los temas y para capacitación de los nuevos contratados.

MUCHAS GRACIAS

Estamos seguros que este es un buen momento para invertir en la productividad del equipo de ventas y les aseguramos que esta inversión la recuperarán en el presente semestre con ventas adicionales.

PROFESIONALIZA MIX S.C./ INSTITUTO DE VENTAS
MIGUEL ALEMAN 4401 PARQUE INDUSTRIAL REGION MONTAÑO
MONTERREY NUEVO LEÓN MEXICO
TEL 811.660.3034

<https://www.institutodeventas.com>
<https://www.institutodeventas.mx>



Instituto de Ventas