

# DALE CARNEGIE DE TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTAS



*Contactar con más clientes potenciales —*

*Construir credibilidad y confianza —*

*Desarrollar relaciones que se traduzcan en ventas fiables y constantes en el tiempo*

**MÁS CERCA  
DE LAS PERSONAS**



**DALE CARNEGIE®  
TRAINING**

# El 70% de la fuerza de ventas consigue como mínimo un 20% más de ventas utilizando el proceso Dale Carnegie.

La venta va mucho más allá de la simple descripción de un conjunto de características y beneficios. Y, en el mundo actual, la venta resulta mucho más competitiva que en ninguna otra época anterior.

- Los objetivos de ventas se mantienen en ascenso.
- Es cada vez más difícil contactar con los tomadores de decisiones (*decision-makers*).
- La competitividad del mercado es dura y continúa creciendo.
- Los consumidores exigen mucho más.
- Las compañías quieren subir el nivel de rendimiento en ventas.

Lo que funcionaba en el pasado parece que ya no va a funcionar nunca más. Los buenos vendedores siguen un proceso que se inicia en la prospección y se desarrolla hasta el cierre. Los grandes vendedores combinan este proceso con el empuje y las ganas de realizar la venta.

El *Dale Carnegie de Técnicas Profesionales de Ventas* es el único curso que proporciona todas las herramientas necesarias para el éxito. En primer lugar, el aprendizaje del proceso relacional en las ventas resulta muy dinámico y único en su método. Enseña cómo gestionar el tiempo y el territorio de forma productiva, cómo realizar prospecciones de forma inteligente, y cómo interactuar con los clientes potenciales. Incluso, da las claves para estructurar la argumentación en una reunión cara a cara.

Pero, honestamente hablando, si el curso se limitara a lo anterior, sólo habríamos recorrido medio camino. La manera cómo conversamos, cómo nos presentamos a nosotros mismos y cómo nos relacionamos con nuestro cliente son hechos tan importantes como los beneficios de nuestro producto o servicio. Para realizar la venta, necesitamos transmitir confianza en nosotros mismos, presentar nuestras soluciones con entusiasmo y dirigir la conversación hacia nuestro objetivo.

El *Dale Carnegie de Técnicas Profesionales de Ventas* es el único curso que proporciona estos ingredientes, fundamentales para realizar la venta, porque es el único que integra, en cada sesión, los principios de Dale Carnegie para el éxito. Transforma a los alumnos en líderes de ventas porque desarrolla a las personas por completo. No solamente se adquiere una comprensión intelectual sobre técnicas de ventas sino que también se construye la base emocional necesaria para transformar ese conocimiento en acción.

**Tu organización, más competitiva gracias a tu equipo**

## Proceso

1. Construir la relación.
2. Generar interés.
3. Proporcionar soluciones.
4. Resolver objeciones.
5. Apelar a los motivos y ganar compromiso.
6. Descubrir las oportunidades.
7. Planificar para el éxito.
8. Dominar el proceso de ventas.



## Después de haber participado en este programa, serás capaz de:

Poner en práctica un exitoso proceso de ventas en siete pasos para convertir a los compradores en colaboradores.

Emplear tres estrategias para conseguir que los compradores deseen mantener la comunicación.

Generar credibilidad de forma inmediata para construir el alineamiento con los compradores.

Practicar métodos para descubrir y atraer los intereses de diferentes compradores.

Crear preguntas poderosas para obtener la información que necesitamos de los compradores.

Hacer crecer la expectativa del comprador para crear interés.

Desarrollar soluciones únicas para cada comprador.

Formular soluciones atractivas a la lógica y a las emociones de los compradores.

Presentar soluciones persuasivas y convincentes.

Identificar puntos de acuerdo para reducir las resistencias de los compradores.

Aplicar un proceso *win-win* para identificar objeciones escondidas.

Responder con confianza a las seis objeciones más frecuentes.

Evaluar las perspectivas del comprador para avanzar en la venta.

Comprometer las emociones de los posibles clientes durante el proceso de compra.

Practicar seis métodos para preguntar por la venta, con confianza.

Profundizar en las cuentas actuales y aumentar la fidelidad del consumidor.

Identificar los mejores métodos de prospección para equilibrar los flujos de ventas.

Crear una red de contactos de calidad que generen negocio.

Desarrollar una visión personal motivadora.

Establecer objetivos cargados de contenido para asegurar niveles de ventas más exitosos.

Aprender diez maneras de gestionar el tiempo para focalizarlo en acciones provechosas.

Crear cinco propuestas, con un seguimiento efectivo, que añadan valor para los clientes.

Vincular entre sí los siete pasos del proceso de ventas.

Valorar y comunicar los puntos fuertes para crear relaciones.

Incorporar los logros exitosos experimentados durante este programa.

## Fechas y horarios del Dale Carnegie de Técnicas Profesionales de Ventas



Para conocer las fechas y horarios de los cursos u obtener más información, por favor entra en nuestra web o contáctanos vía e-mail o teléfono:

[www.spain.dalecarnegie.com](http://www.spain.dalecarnegie.com)

[infospain@dalecarnegie.com](mailto:infospain@dalecarnegie.com)

tel. 93 496 00 00

### Lo que nuestros clientes dicen:

“Como norma vendemos entre 50.000\$ y 75.000\$ en equipos durante un evento de puertas abiertas. Este año facturamos 350.000\$ en el mismo período de tiempo.”

Representante de John Deere.



La línea de base...

# EL DALE CARNEGIE DE TÉCNICAS PROFESIONALES DE VENTAS PROPORCIONA RESULTADOS

## Automoción

Audi  
Auto 2000  
BMW AG (Wallis Motors RT)  
DaimlerChrysler Mexico S.A. de C.V. / Mercedes Benz  
Ford Motor Company  
General Motors Acceptance Corp.  
GM AC Delco  
Gwinnett Place Honda  
Mercedes-Benz  
Pilkington Automotive Limited  
Porsche AG (Hungaria Kft)  
Quality Dealerships  
Skoda  
Toyota Astra Motor  
Toyota Motor Sales, U.S.A.

## Sistemas de información y comunicaciones

ABC Cable Networks Group  
Alcatel Indonesia  
Ampro Computers, Inc.  
Aspect Communications  
AT&T  
Bellsouth Telecommunications  
Clear Channel Communication  
Comcast Cable  
Computer Associates International  
Cox Communications  
Globe Telecom  
Information Support Services Ltd  
Meyer Communications  
Standard & Poor's  
SunCom  
Telkomsel  
TELMEX  
Time Warner Cable  
Verizon  
Westel Mobile Telecommunication Co.

## Formación

Cardean University  
Colorado State University  
Fordham University  
Harvard University  
London Business School  
Penn State University  
Purdue University  
St. Lawrence University  
Universitas Surabaya  
Universidade Potiguar  
Universitas Kristen Petra  
Washington State University

## Energía

Alstom Power  
BP Chemicals  
Chevron Energy Solutions  
EXXONMOBIL  
Kondur Petroleum  
Kuwait Oil Company  
Philippinas Shell Petroleum  
Shell Oil Products

## Seguros y finanzas

ABN Amro Bank  
AEGON Insurance Co.  
Aetna  
Al Rajhi Bank  
AutoOne Insurance  
Axa Insurance  
Ahold Financial Services  
Allstate Insurance Company  
American Express  
American Equity Investment Life  
Banco de México  
Bank of America  
Bank Central Asia  
Bank of New York  
Bank of Tokyo-Mitsubishi  
BMW Financial Services  
Charles Schwab  
Cigna Insurance  
Citigroup  
Commercial Bank of Kuwait (CBK)  
Community National Bank  
Deloitte & Touche  
Discover Card  
Empire BlueCross BlueShield  
Equitas  
Farmers Insurance Group  
First Community Bank  
Fleet Bank  
Florida First Bank  
Hawaii USA Federal Credit Union  
Housing Authority Insurance Bank  
JP Morgan Chase  
KPMG  
Merrill Lynch  
Moneycentre  
Municipal Credit Union  
Navy Army Federal Credit Union  
Nordea Bank Sverige  
Progressive Insurance  
Prudentialife Plans Inc.  
Sovereign Bank  
State Bank of India  
Washington Mutual

## Alimentación

Anheuser Busch  
Butter Krust Baking Company  
Campbell Soup Company  
Cargill  
Coca Cola Enterprises  
Coors Brewing Company  
Frito Lay  
Hatfield Quality Meats  
Hormel Foods  
Interbrew  
National Beef  
Nestle Purina AB  
Pepperidge Farm, Inc.  
Sara Lee Corporation  
Stanfilco a Division of Dole Phis  
Unilever  
YUM! Brands, Inc.

## Salud

Abbot Laboratories, Inc.  
AstraZeneca  
Aventis Co.  
Bayada Nurses  
Bayer Inc.  
Bayer Indonesia  
Boulder Community Hospital  
Bristol Myers Squibb  
Capital Health Management Group  
CareCentric, Inc.  
Charleston Naval Hospital  
Dankos Laboratories Tbk  
Evans Vaccines Ltd  
GlaxoSmithKline  
Health Point Medical Group  
IDEXX  
ImClone Systems  
Jacob Healthcare  
Johnson & Johnson  
Kwong Wah Hospital  
Laboratorium Klinik Prod.  
Lab Klinik Prodia  
Medical Center, Upstate California  
Merck & Co.  
Parmed Pharmaceuticals, Inc.  
Quest Diagnostics  
US Department of Health and Human Services  
Warren Hospital

## Turismo

Aladdin Resort & Casino  
Argosy Casinos  
Clarion Hotel  
Dwidaya Tour & Travel  
Four Seasons Hotel, Las Vegas  
Hampton Inn & Suites  
Hilton Hotels  
Hotel Caesar Park  
Hotel Kristal  
InterContinental Buenos Aires  
Kahala Mandarin Oriental Hawaii  
Palmer House Hilton  
Radisson Hotels  
The Breakers Palm Beach

## Fabricación/ Transportes

Adidas  
Alcan Packaging  
Alumindo Light Metal  
Astra International  
BASF  
Baker Concrete Construction  
Caterpillar, Inc.  
Delami  
DOW Chemical  
Dupont Indonesia  
FCX  
Federal Express Corp.  
Hitachi Metals America, LTD  
Honeywell  
Hong Kong Oxygen & Acetylene Co. Ltd

Hunter Douglas  
Indah Kiat Pulp & Paper  
Ingenieria Gastronómica S.A.  
Ingersoll-Rand  
Innogy  
International Truck  
JanPak  
John Deere  
Lear Corporation  
Liz Claiborne  
Marvin Development  
Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.  
Multi Garmentaria  
Nucor Steel-Indiana  
Philip Morris  
Robb and Stucky  
Samudera  
Sappi UK  
Securitas  
Solutia  
Star Shipping Argentina S.A.  
Superior Manufacturing & Hydraulics  
Synthes  
Target Worldwide Express  
Tetra Pak PT  
Thomas & Betts  
Tirtha RIA  
United Distributors  
USA Screen Printing  
3M Company

## Comercio

ACE Hardware  
Ahold  
Best Buy  
Blockbuster  
Conn's  
Costco Wholesale  
Dominos Pizza  
EMHCO (Dunkin Donuts)  
Enterprise Rent-A-Car  
Fila USA  
Home Depot  
Hy-Vee  
Jeld-Wen  
McDonald's Corporation  
Outback Steakhouse  
Radco Food Stores  
Radio Shack  
Staples  
Stop and Shop  
Target Corporation  
Taskers DIY  
TJ Maxx  
Wal-Mart  
Wawa  
Weis Markets

## Tecnología

Amcom Software  
Apple  
Applied Systems  
Binatone Electronics International Ltd  
Ciudad Internet  
Gateway  
IBM  
Intel  
Microsoft  
Motorola  
Oracle  
VoxCom  
WebMD

## Servicios

1-800-FLOWERS.COM  
ADT Security Systems, Inc.  
American Dental Service  
American Heart Association  
American Red Cross

American Society for Quality  
ARAMARK  
Bonita Springs Utilities  
BBC Worldwide  
Chicago Bulls  
Cinecolor Argentina  
Dixie Plumbing Services  
Finning Inc. (Canada)  
Hapag-Lloyd  
HDR Engineering  
Jasa Marga  
Kaplan Higher Education  
K-Force  
Kier Group  
Manpower  
Manchester City Football Club  
March of Dimes  
Morgan Cole  
McCann Erickson Indonesia  
Northrop Grumman  
NYC Department of Corrections  
NYC Transit  
National Service Cooperative  
Ocean International Suppliers, Inc.  
Pal Indonesia PT  
Paychex, Inc.  
Perini Building Company  
Plumbase Ltd  
Practice Works  
Reed & Mackay Travel Ltd  
Skanska USA  
Structure Tone  
Superior Ambulance Service, Inc.  
Thomson Learning Iberoamerica  
UCI UK  
United States Postal Office  
United Water  
United Way of America  
US Coastguard  
US Food Service  
US Navy  
Unicef  
United Tractors  
US Department of Veteran Affairs  
Winholesale/Primus



DALE CARNEGIE®  
TRAINING

Copyright © 2008 Dale Carnegie & Associates, Inc.  
All rights reserved.  
Version 4.01Ca

ACRECENTIA TRAINING  
Rambla de Catalunya, 62 2-2B  
08007 Barcelona (SPAIN)  
Tel: +34 93 496 00 00 Fax +34 93 496 11 11  
infospain@dalecarnegie.com  
www.spain.dalecarnegie.com