



Curso para Certificación en Venta Automotriz Agosto – Septiembre – Octubre - Noviembre 2018

El **curso de Ventas** consta de 4 capítulos que serán ofrecidos durante los 4 meses del programa. Cada clase es de un día de duración. El curso está dirigido para vendedores y gerentes.

El cupo es limitado, y las clases disponibles se abrirán de una en una conforme se vayan llenando. Al finalizar el curso (4 meses), se hará entrega a los participantes de los certificados de cumplimiento, por el curso completo (101, 102, 103 y 104).

- **Adiestramiento 101 Proceso de Selección y Ventas**
- **Adiestramiento 102 Proceso de Negociación**
- **Adiestramiento 103 Proceso de Prospección**
- **Adiestramiento 104 Manejando el Teléfono**

A continuación, se detalla de forma específica el temario:

Adiestramiento de Ventas 101 Proceso de Selección y Ventas (1 día de duración)

Presentación y división del programa

Explicación del sistema

La Industria del Automóvil

Historia

Datos de la industria

Vendedor profesional

¿Qué es el vendedor profesional?

¿Qué entrenamiento reciben y donde lo aprendieron?

Cualidades del vendedor profesional

Los mejores prospectos

¿Quiénes son los mejores prospectos?

Para cerrar más ventas debemos hablar con los clientes más fáciles

¿Cuál es el peligro grande con el Walk In?

Principios básicos de la Venta

El secreto del éxito

Como fijarte y alcanzar metas

Organizándote y preparándote para vender

Proceso de Selección

Especialistas en selección

Adiestramiento de ventas 102

Proceso de Negociación

(1 día de duración)

Negociación

Agente negociador entre la casa y el comprador

Puntos básicos para cerrar una venta

Pautas básicas para lidiar con objeciones

Adiestramiento de Ventas 103

Proceso de Prospección

(1 día de duración)

Buscando Prospectos

Como dar seguimiento y buscar prospectos

1. Como buscar clientes referidos
2. Como buscar clientes nuevos
3. Como trabajar con clientes Huérfanos
4. Como crear clientes del departamento de servicio
5. “Phone-Ups”

Adiestramiento Telefónico 104

(1 día de duración)

- Como Controlar Las Llamadas que Recibes para Ventas
- ¿Por qué el teléfono?
- Definición de un cliente telefónico (“Phone-Up”)
- Once Pasos Hacia La Meta
- Posibles Objeciones
- Principios para Carro Nuevo
- Principios para Carro Usado
- Principios para Aviso de Periódico
- Guía Telefónica para Conversaciones Planeadas sobre Vehículos Nuevos
- Guía Telefónica para Conversaciones Planeadas sobre Vehículos Usados
- Guía telefónica para Conversaciones Planeadas sobre Automóviles Anunciados en el Periódico
- Libreto de Llamadas

Costo de cada clase* por persona: \$99

*Curso completo de ventas consta de 4 clases

Curso Gerencial y de Liderazgo Septiembre 2018

Este **curso Intensivo Gerencial** es de dos días continuos de duración y esta dirigido para dueños y gerentes de los concesionarios.

A continuación, se detalla de forma específica el temario:

Adiestramiento de Ventas Gerentes

“Controlando Mi Negocio”

(2 días de duración)

1. La Pirámide del éxito
2. Acabando con la historia
3. La Industria Automotriz en PR
4. Definiendo los roles en su concesionario
5. La industria del automóvil
6. Potencial en tu concesionario
7. El secreto del éxito
8. Fijándote y alcanzando metas
9. Organizando y preparando a tu equipo
10. Convirtiéndolos en especialistas en selección
11. Procesos de negociación
12. Procesos de seguimiento
13. Como buscar prospectos en el Mercado de hoy (Prospectar 2018)
14. Como controlar las llamadas telefónicas (tu segundo Show Room)
15. Uso de “herramientas”

Costo por persona: \$399

Curso para F&I (Finance and Insurance) Octubre 2018

Este **curso de F&I**, es de dos días continuos de duración y está dirigido para gerentes de financiamiento y/o “closers”.

A continuación, se detalla de forma específica el temario:

Adiestramiento Para "F & I" (Finance and Insurance) (2 días de duración)

Introducción

- Presentar y definir el adiestramiento que se estará ofreciendo en ese día.
- Identificar y enumerar las destrezas que los estudiantes estarán aprendiendo.

Agenda

- Presentar todos los temas a discutirse.
- Presentar el tiempo de duración de cada tema.

Objetivos

- Presentar el “Big Picture” del tema en discusión (Adiestramiento de “F&I”).
- Explicar cómo cada tema se entrelaza.

Vocabulario

- Posible listado de vocabulario que sea pertinente al tema
- Identificar y definir alguno de los términos que se estarán discutiendo durante la duración de la sesión.

1er Tema – El Saludo al Cliente

- Detalles

2do Tema –

- Explicar Posición del “F&I” al Cliente

3er Tema – Entrevistando al Cliente

- Identificando Método de Pago
- Agencia de Financiamiento (Bancos, Crédito Unión, Cooperativas, etc.)
- Información necesaria para solicitar el financiamiento.
- Utilizando el reporte de crédito del cliente

4to Tema – Presentación de Los Productos Disponibles

- Como vender:
- Seguros Dobles
- Seguros de Vida
- Garantías Extendidas
- Lo Jack
- Etch
- Gap
- Otros

5to Tema – Conversión

- Haciendo la conversión a la institución financiera deseada

6to Tema – Presentando el Pago al Cliente

- Interés
- Término

7mo Tema – Objeciones

- Objeción al Pago
- Objeción a Los Productos
- Objeción a la institución financiera
- Objeción al Vehículo (o comparación entre otras Marcas y Modelos)

Nota: Cada una de estas objeciones es un tema que conlleva ejemplos y como desviarlos de estas objeciones. Cada una puede tomar entre 30-60 minutos.

8vo Tema – Discusión del Contrato con el Cliente

- Cerrando la venta

9no Tema – Asuntos Legales

- Revisar superficialmente las leyes que regulan este mercado:
 - Federal Truth-in-Lending Act
 - The Equal Credit Opportunity Act
 - The Manguson-Moss Warranty Act
 - The FTC Holder-In-Due-Course Doctrine

Nota: Se le provee a los estudiantes guías informativas de estas Leyes

10mo Tema – Ejemplos de Cierres de Venta

- Discutiendo Equidad
- Millaje
- Ingreso vs. Pago
- Ingresos vs. Precio
- Mantenimiento de Unidad

Resumen

- Definir Destrezas Aprendidas
- Identificar maneras para aplicar el conocimiento aprendido
- Solicitar Retroalimentación de los Estudiantes
- Sesión de Preguntas y Respuestas
- Aclarar dudas
- Oportunidad para los estudiantes presentar ejemplos, situaciones
- Se presenta al estudiante la importancia de la posición de F&I dentro de la organización

- Recomendaciones para manejar al equipo de vendedores (Leadership Skills)
- Manejo del Tiempo
- Destrezas Organizacionales

Costo por persona: \$399

2018

AGOSTO 2018	SEPTIEMBRE 2018	OCTUBRE 2018	NOVIEMBRE 2018
<ul style="list-style-type: none"> • Ventas 101 • Ventas 101 • Ventas 101 • Ventas 101 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas 102 • Ventas 102 • Ventas 102 • Ventas 102 • Intensivo Gerencial 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas 103 • Ventas 103 • Ventas 103 • Ventas 103 • Intensivo F&I 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas 104 • Ventas 104 • Ventas 104 • Ventas 104

Curso para Certificación en Venta Automotriz

AGOSTO 6 101	AGOSTO 7 101	AGOSTO 9 101	AGOSTO 10 101
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.
8.	8.	8.	8.
9.	9.	9.	9.
10.	10.	10.	10.

SEPTIEMBRE 3 102	SEPTIEMBRE 4 102	SEPTIEMBRE 6 102	SEPTIEMBRE 7 102
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.
8.	8.	8.	8.
9.	9.	9.	9.
10.	10.	10.	10.

OCTUBRE 1 103	OCTUBRE 2 103	OCTUBRE 4 103	OCTUBRE 5 103
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.
8.	8.	8.	8.
9.	9.	9.	9.
10.	10.	10.	10.

NOVIEMBRE 5 104	NOVIEMBRE 6 104	NOVIEMBRE 8 104	NOVIEMBRE 9 104
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.
8.	8.	8.	8.
9.	9.	9.	9.
10.	10.	10.	10.

Curso Gerencial y de Liderazgo

SEPTIEMBRE 11 Y 12

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

Curso Intensivo F&I

OCTUBRE 9 Y 10

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.