



---

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

El **curso de Ventas** consta de 4 módulos 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:

### **MODULO 101: 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

### **MODULO 102: 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

## **MODULO 103: 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”

## **MODULO 104: 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



<b>AGOSTO 2018</b>	<b>SEPTIEMBRE 2018</b>	<b>OCTUBRE 2018</b>	<b>NOVIEMBRE 2018</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Módulo 101</li> <li>• Módulo 101</li> <li>• Módulo 101</li> <li>• Módulo 101</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Módulo 102</li> <li>• Módulo 102</li> <li>• Módulo 102</li> <li>• Módulo 102</li> <li>• Intensivo Gerencial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Módulo 103</li> <li>• Módulo 103</li> <li>• Módulo 103</li> <li>• Módulo 103</li> <li>• Intensivo F&amp;I</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Módulo 104</li> <li>• Módulo 104</li> <li>• Módulo 104</li> <li>• Módulo 104</li> </ul>

## **Curso para Certificación en Venta Automotriz**



## **MÓDULO 102**

<b>SEPTIEMBRE 3 102</b>	<b>SEPTIEMBRE 4 102</b>	<b>SEPTIEMBRE 6 102</b>	<b>SEPTIEMBRE 7 102</b>
<b>OCTUBRE 1 103</b>	<b>OCTUBRE 2 103</b>	<b>OCTUBRE 4 103</b>	<b>OCTUBRE 5 103</b>







