



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

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	<ul style="list-style-type: none">• Ventas 103• Ventas 103• Ventas 103• Ventas 103	<ul style="list-style-type: none">• Ventas 104• Ventas 104• Ventas 104• Ventas 104

Curso para Certificación en Venta Automotriz

AGOSTO 13 SANTO DOMINGO 101	AGOSTO 14 SANTO DOMINGO 101	AGOSTO 16 SANTO DOMINGO 101	AGOSTO 17 SANTO DOMINGO 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 17 SANTO DOMINGO 102	SEPTIEMBRE 18 SANTO DOMINGO 102	SEPTIEMBRE 20 SANTO DOMINGO 102	SEPTIEMBRE 21 SANTO DOMINGO 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.	11.	10.

OCTURE 15 SANTO DOMINGO 103	OCTUBRE 16 SANTO DOMINGO 103	OCTUBRE 18 SANTO DOMINGO 103	OCTUBRE 19 SANTO DOMINGO 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 12 SANTO DOMINGO 104	NOVIEMBRE 13 SANTO DOMINGO 104	NOVIEMBRE 15 SANTO DOMINGO 104	NOVIEMBRE 16 SANTO DOMINGO 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.