


Programa

Formación para vendedores

 Modalidad: Presencial

 **Horario:** Martes y jueves de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

 **Duración:** 48 horas / 16 sesiones

 **Dirección:** Av. Dos de Mayo 299, San Isidro



Inicio:
25 de marzo





Desarrolla
**habilidades
comerciales**
para vender
**vehículos y
suministros**



efectivamente.

Presentación:

El programa de “Formación para vendedores” de vehículos y suministros propone desarrollar y mejorar las habilidades comerciales orientadas a satisfacer las necesidades e intereses de los clientes en el mercado automotor; para que, analizando el mercado y los tipos de clientes, y empleando herramientas digitales, puedan lograr la captación, prospección, calificación y cierre de ventas efectivos.

Objetivo:

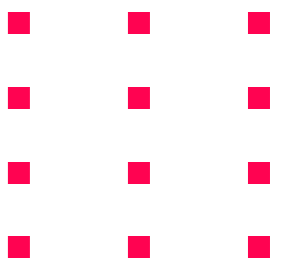
- Analizar el mercado automotor y los perfiles de clientes potenciales para plantear argumentos de venta enfocados en la experiencia del cliente.
- Planificar el proceso de ventas, sea B2C o BCB, de acuerdo con el tipo de productos automotrices, y emplear técnicas para el relacionamiento comercial.
- Aplicar herramientas de marketing digital para la captación, prospección y conversión de leads cualificados, y administrar bases de datos de clientes.

Perfil del participante:

El programa está dirigido a la fuerza de ventas de concesionarios de venta de vehículos (autos y motos) y sus suministros.



Temario



Módulo I

- Análisis de la oferta y demanda en el sector automotor.

Alberto Morisaki

Economista de la Universidad del Pacífico con Maestría en Finanzas de la misma universidad y candidato a Magister en Derecho Bancario y Financiero de la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú, con más de dieciocho años de experiencia en investigación, análisis financiero y económico, estrategia, proyectos, productos y servicios.



- Comportamiento del consumidor en sector automotor.

Emisanti Quintana

Ejecutivo con más de 15 años de experiencia en reestructuración y creación de productos digitales en empresas del sector financiero. Visión integral del negocio con orientación a la optimización a través de innovación con aplicación de Design Thinking y Systematic Inventive Thinking. Foco en la mejora de la rentabilidad y producción de la empresa y la experiencia cliente.



Módulo II

- Segmentación y mercado meta.
- Customer Journey del cliente automotor.

Jaime Pérez

Administrador. Más de 15 años de experiencia en empresas principalmente del sector automotriz. Líder comercial. Genero valor a la marca, importador, concesionarios (dealers) y clientes. Promotor del análisis, planificación y elaboración de Estrategias para lograr resultados. Impulsor de innovación, creatividad, mejora continua, empoderamiento y formación de Equipos de alto desempeño.



Módulo III

- FODA aplicado a las ventas.
- Desarrollo del plan comercial.

Augusto Pérez

Ingeniero Automotriz con 25 años de experiencia en el rubro automotor, 14 de ellos en talleres de las marcas Volkswagen, Audi y Seat, desempeñando funciones como soporte técnico, jefe de mecánicos y gestor de garantías. Desde hace 11 años laboro en el área comercial de Volkswagen Perú, como soporte de producto, Capacitador de ventas, y Jefe de Desarrollo de Red.



Módulo IV

- Análisis de KPIs en ventas.
- Gestión de las relaciones con el cliente (CRM)

Pedro Inga

Líder logístico con maestría en ingeniería industrial especializado en supply chain management. Ingeniero industrial titulado por la Universidad de Lima con sólida experiencia en logística para la mejora de procesos y diseño e implementación de postgrado, expositor y consultor logístico.



Módulo V

- Etapa de aproximación.
- Etapa de presentación.

Jenny Beingolea

Master Coach empresarial con excelencia en entrenamientos organizacionales. Formador de formadores. Dedicada a gestionar el Talento Humano, potenciar sus destrezas y habilidades para el desarrollo personal en el ámbito laboral y personal. Coach ontológico, con la consigna del principio en el equilibrio mental y emocional, con esencial interés en la exploración de la inteligencia emocional y conflictos humanos.



Módulo VI

- Etapa de resolución.
- Etapa de cierre.

Alexander Mazzini

Profesional en Contabilidad Administrativa, especializado en Gestión del Talento Humano, actor egresado y capacitador en Habilidades Blandas y Directivas. Cuenta con diecisiete años de experiencia laboral en gestión humana (atracción del talento, capacitación, desarrollo, clima, cultura, bienestar, nóminas, administración del personal y procesos), y doce años como capacitador en talleres de habilidades blandas y directivas a través de herramientas teatrales.



Módulo VII

- Etapa de atracción.
- Etapa de interacción.

Genesis Polo

Magíster en Marketing e E-commerce y Licenciada en Comunicaciones y Publicidad por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Cuenta con cerca de 9 años de experiencia liderando equipos de Marketing Digital en empresas del sector Retail como Farmacias Peruanas y Grupo Pana. Dispongo de conocimientos en Análisis Comercial, Estrategias Comerciales, Branding, Creación de Productos Digitales, etc.



Módulo VIII

- Etapa de conversión.
- Etapa de fidelización.

Aldo Sufling

MBA en Dirección de Empresas, bachiller en Administración de Empresas con más de 17 años de experiencia en el área de marketing y ventas; en el sector consumo masivo, retail y servicios. Con conocimiento en la creación, implementación y ejecución de estrategias comerciales, nuevos negocios, go to market, negociación con dealers y proveedores, buscando maximizar la rentabilidad del negocio. Profesional con alta capacidad de liderazgo y orientado a los objetivos.



Incluye

- Material de trabajo
- Certificado emitido por la AAP
- Acceso a plataforma E-learning



*Imagen referencial



Inversión

Público general
S/ 1,240.00

Para asociados
20% de dcto.

S/ 992.00
o 3 cuotas de
S/ 330.67

Métodos de pago

Realizar el abono por depósito o transferencia al **Banco de Crédito (BCP).**

ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ

	CC		CCI
	Soles	193-0042000-0-42	002-193-000042000042-14

Se aceptan tarjetas:

VISA



- El Centro de Capacitación se reserva el derecho de modificar la fecha de inicio, de no completarse la cantidad de participantes y/o cambiar de docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando la calidad del servicio.

- Después de enviado el comprobante del abono se considera la vacante reservada.

- Toda solicitud de devolución de dinero deberá ser presentada como máximo 5 días previos al inicio del curso.