

CURSO ESPECIALIZADO

Gestión efectiva de ventas



📞 994 211 745

✉️ cecaap@aap.org.pe

🌐 www.aap.org.pe/capacitacion

Deja de cotizar y empieza a cerrar



Presentación del curso

Este curso está dirigido a vendedores automotrices, enfocado en incrementar las ventas mediante técnicas modernas de prospección, argumentación y cierre, tanto en showroom como en canales digitales. Los participantes aprenderán acciones aplicables de inmediato para generar más contactos, mejorar la conversión y cerrar ventas con resultados rápidos y medibles.



Objetivo del curso

Fortalecer las habilidades comerciales del vendedor automotriz mediante técnicas efectivas de venta presencial y por redes, orientadas a incrementar prospectos, mejorar la presentación del vehículo, manejar objeciones y concretar cierres sólidos en menor tiempo.

Perfil del estudiante

Vendedores de autos de concesionarios y marcas, asesores comerciales de vehículos nuevos y seminuevos, ejecutivos de atención y ventas digitales (WhatsApp, Facebook, Instagram) y equipos comerciales que buscan mejorar su efectividad y tasa de cierre.

Temario

Módulo 1 - Dominio del proceso de venta automotriz (la venta de hoy)

- El proceso real del vendedor automotriz: del contacto al cierre.
- Técnicas de apertura rápida (primer impacto en piso y WhatsApp).
- Cómo calificar al cliente en 3 preguntas (sin sonar a policía).
- Identificación de necesidades orientada al modelo, versión y financiamiento.

Módulo 2 - Argumentación poderosa por modelo y valor

- Cómo presentar el vehículo como solución, no como catálogo.
- Técnicas de argumentación rápida: FAB (Características, Ventajas, Beneficios), "gancho de 20 segundos" y beneficios comparativos.
- Cómo defender precio, versiones y promociones sin "regalar la tienda".
- Manejo de objeciones típicas: precio, crédito, competencia, tiempo, "lo voy a pensar".



Gino Cruzado

DOCENTE

MBA en Pacifico Business School especialista en Estrategia e Innovación por ESADE Business School. Business Coach certificado con más de 15 años liderando operaciones comerciales, equipos de ventas y proyectos de transformación en automotriz, retail y servicios. Certificado internacionalmente como Sales Manager y CX Specialist por Hyundai Motor Company (Corea y EE. UU.).

Módulo 3 - Venta por WhatsApp y redes sociales

- Cómo convertir Facebook, Instagram y WhatsApp en generadores de prospectos.
- Estructura de publicaciones que venden: copy + CTA + evidencia.
- Respuesta efectiva en WhatsApp: tiempos, mensajes clave, mensajes ancla.
- Embudo rápido de conversación: del "hola" al cierre en 5 pasos.



Hugo López

DOCENTE

Licenciado en Ciencias Administrativas con más de 6 años de experiencia en marketing digital y transformación digital. Ha liderado proyectos de analítica e inteligencia artificial en empresas como NEO Consulting y capacitado a emprendedores en instituciones del estado. Es creador de contenido y conferencista internacional, con participaciones en Bolivia, Chile, España, Colombia y México.

Módulo 4 - Presentación del vehículo y pruebas de manejo que cierran

- Cómo realizar una presentación memorable (piso, video y digital).
- Checklist para una prueba de manejo que impacta y convence.
- Hacer que el cliente se imagine dueño: técnicas de inmersión emocional.
- Errores comunes en showroom que matan ventas (y cómo evitarlos).

Módulo 5 - Cierre efectivo y uso estratégico de alternativas

- Técnicas de cierre para el sector automotor (directo, alternativo, resumen, validación).
- Cómo usar el financiamiento, bonos y promociones para cerrar, no para "abaratarse".
- Señales de compra: cómo leerlas y actuar sin espantar al cliente.
- Cómo recuperar clientes "fríos" y convertirlos con un cierre tardío.



Jaime Pérez

DOCENTE

MBA por la EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey y Yale School of Management. Máster en Marketing con más de 15 años de experiencia en el sector automotriz, generando valor para marcas, importadores, concesionarios y clientes. Destacado por impulsar la planificación estratégica orientada a resultados, así como la innovación, la mejora continua, el empoderamiento y la formación de equipos de alto desempeño.

Módulo 6 - Seguimiento profesional y gestión de cartera

- Cómo convertir leads y visitas en ventas futuras.
- Método de seguimiento de 7 días y 30 días (plantillas listas para uso).
- Automatización básica con WhatsApp Business.
- Gestión de cartera: priorización y segmentación para vender más con menos esfuerzo.



Gino Cruzado

DOCENTE

MBA en Pacifico Business School especialista en Estrategia e Innovación por ESADE Business School. Business Coach certificado con más de 15 años liderando operaciones comerciales, equipos de ventas y proyectos de transformación en automotriz, retail y servicios. Certificado internacionalmente como Sales Manager y CX Specialist por Hyundai Motor Company (Corea y EE. UU.).