IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

INVERSIÓN
$3,300.00 + IVA

DURACIÓN
75 HRS.

MODALIDAD
En Linea

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

OBJETIVO

Este curso de ventas tiene los siguientes objetivos:

- Aplicar las técnicas adecuadas a la venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización distinto de Internet.
- Aplicar las técnicas de resolución de conflictos y reclamaciones siguiendo criterios y procedimientos establecidos.
- Aplicar procedimientos de seguimiento de clientes y de control del servicio post-venta.

TEMARIO

I. **Procesos de Venta**
   - Tipos de venta
   - Fases del proceso de venta
   - Preparación de la venta
   - Aproximación al cliente
   - Análisis del producto/servicio
   - El argumentario de ventas
   - Aplicación de Técnicas de Venta

II. **Presentación y demostración del producto/servicio**
   - Demostraciones ante un gran número de clientes
   - Argumentación comercial
   - Técnicas para la refutación de objeciones
   - Técnicas de persuasión a la compra
   - Ventas cruzadas
   - Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
   - Técnicas de comunicación no presenciales

III. **Seguimiento y Fidelización de Clientes**

- La confianza y las relaciones comerciales
- Estrategias de fidelización
- Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing
- Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

IV. Resolución de Conflictos y Reclamaciones Propios de la Venta

- Conflictos y reclamaciones en la venta
- Gestión de quejas y reclamaciones
- Resolución de reclamaciones

CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

POLÍTICAS DE PAGO

• Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
• **LIQUIDACIÓN TOTAL** – Aplica previa al inicio del evento
• **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
• **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
• **FINANCIAMIENTO** – NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
• VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
• AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física
MESES SIN INTERESES
•3, 6, 9 Y 12 MSI – Tarjetas Banamex
•PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)
TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
• BANAMEX - Clabe 002180414600184021
DEPÓSITO BANCARIO
• BANAMEX - Cuenta 18402
• Sucursal 4146
TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA
• Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
• Nombre, razón social, RFC o número de factura
BENEFICIARIO
• IMECAF México, SC

IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. **55 1085 1515**
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com

CURSO DE VENTAS

DESARROLLO HUMANO

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES
NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento
• **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
• **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
• **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados