

# TALLER PRÁCTICO DE CIERRE DE VENTAS

*¡Técnicas, Estrategias y Cierre Efectivo!*



Desde Colombia

**Luis Cuello Mendoza**

Máster en ventas

*El proceso de venta definitivo para convertir  
prospectos en clientes satisfechos*

*Conoce la fórmula para el éxito en las ventas*

*Convierte tus ventas en negocios  
cerrados con técnicas expertas*

**07, 08, 14, 15**

de mayo 2024



De 4:00 p.m. a 8:00 p.m

CAPACITACIÓN VIRTUAL 100% PRÁCTICA

**bec**® escuela de capacitación  
de bodas y eventos



# ¿Qué es Escuela BEC?

**Somos una escuela de capacitación para profesionales de la industria de bodas y eventos**

Escuela BEC, ha sido diseñada para aportar y compartir conocimiento a través de la generación de valor que permite la educación. Somos un equipo multidisciplinario que viene trabajando con el objetivo de potenciar, innovar y acercar a nuestra realidad, la experiencia y los conocimientos que otorgarán a los estudiantes y emprendedores las competencias necesarias para su crecimiento.

**bec**<sup>®</sup> escuela de capacitación  
de bodas y eventos

→ APRENDE. EMPRENDE.

# ¿Quiénes nos respaldan?

**BODAS**<sup>®</sup>

Desde 1998

**BODAS PERÚ**<sup>®</sup> cuenta con **+25 años** en la industria de Bodas y Eventos. Creadora de la **Revista BODAS**<sup>®</sup>. Es líder de los eventos de novios más exitosos en todo el Perú bajo las marcas **EXPOBODAS**<sup>®</sup> y **WEDDING FEST**<sup>®</sup>. Además cuenta con el portal **bodas.com.pe**



**CDE | esan** UNIVERSIDAD  
CENTRO DE DESARROLLO EMPRENDEDOR

Tenemos como aliado estratégico educativo al **Centro de Desarrollo Emprendedor de la Universidad ESAN**, que ofrece una amplia gama de programas de formación diseñados sobre la base de las necesidades de su público objetivo.



**CAPEV**  
CÁMARA DE PROFESIONALES DE EVENTOS

Cuenta con el respaldo de **CAPEV -Cámara de Profesionales de Eventos del Perú-** que está integrada por personas y empresas involucradas en la producción de eventos sociales y afines, con el objetivo de promover las buenas prácticas, impulsar la capacitación y elevar el estándar de calidad.

## DIRIGIDO A:

Empresarios, gerentes, líderes de ventas, emprendedores, profesionales y vendedores de la industria de bodas y eventos sociales que desean y necesitan aprender e implementar herramientas de ventas efectivas.

# iBienvenidos!



## NUESTRO PROPÓSITO:

Enseñar y poner en práctica diferentes herramientas que ayudarán a mejorar la habilidad del vendedor para llevar un proceso de ventas eficiente y que mantenga al prospecto interesado por medio del manejo oportuno de sus objeciones, incrementando así, las posibilidades de la venta y cierre de negocios.



# CERTIFICACIÓN *en*

**“Técnicas, estrategias y cierre efectivo de ventas”**

 *4 fechas | 16 horas*

Los vendedores exitosos son aquellos que pueden llevar a un prospecto durante un proceso de ventas, saben cómo manejar objeciones y dominan herramientas que les permita lograr cierres efectivos de ventas, además, están atentos a sus niveles de producción y saben cómo identificar su capacidad productiva y cómo accionar cuando las ventas vayan bien o no tan bien para lograr las metas establecidas por la empresa.

En este TALLER los asistentes aprenderán entre otros temas, lo siguiente:

1

El proceso de venta definido

2

El triángulo mágico que incrementa el nivel de comprensión con los clientes

3

La importancia de establecer una buena comunicación con el prospecto o cliente

4

La fórmula de la comunicación

5

El control y las etapas de la venta

6

La diferencia entre vender y cerrar un negocio

7

Las ventas: El negocio de las personas

8

Manejo de objeciones y cierres de ventas

9

El proceso perfecto de las ventas

10

¿Qué es una estadística y cómo deben usarse para lograr la expansión de la empresa?

11

¿Cómo identificar en qué nivel de producción se encuentran los miembros del equipo de ventas y cómo llevar un control efectivo de su productividad cada semana?

12

Acciones específicas para llevar a cabo y reforzar las altas estadísticas, así como también, para revertir las estadísticas bajas en cualquier periodo de tiempo

# Luis Cuello

## CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Ha llevado sus conocimientos y experiencia a más de 2,500 personas en Colombia, Venezuela, Ecuador y Argentina. Este trabajo ha contribuido en el incremento de la motivación, trabajo de equipo, liderazgo, eficiencia y productividad de los participantes tanto en conferencias, talleres y cursos In Company o Abiertos al público en materia de Planificación Estratégica, Gerencia, Liderazgo, Finanzas, Ventas, entre otras, lo cual ha repercutido marcadamente en el mejor desempeño laboral y profesional de los asistentes.



*Desde  
Colombia*

## CONSULTOR EMPRESARIAL PARA:



Además, ha capacitado a +100 empresas y a +2,000 personas, entre los rubros:

- Producción de Eventos
- Educación
- Gastronomía
- Hotelería
- Turismo
- Inmobiliario
- Salud
- Estética y Bienestar
- Gubernamental
- Centros Comerciales
- Gremial

Empresas ubicadas en **Colombia, Venezuela y México**

# Sugerencias:

Consejos útiles para optimizar tu participación



- Los participantes deben haber dormido y descansado suficiente la noche anterior a cada sesión
- Se sugiere que el participante asista al horario de capacitación bien descansado y alimentado, en lo posible un almuerzo rico en contenido de proteínas
- Computadora o Smartphone
- Acceso a internet
- Tener disponible Google Meet en la computadora o dispositivo móvil
- Previo a cada sesión nosotros te enviaremos el enlace correspondiente

# Términos y costo de la certificación:



**Fechas:**

07, 08, 14, 15 de mayo 2024



**Horario:**

De 4:00 p.m. a 8:00 p.m cada sesión



**Modalidad:**

Online vía Google Meet



**Duración:**

La duración establecida para esta certificación es de 16 horas, las cuales se entregarán en 4 sesiones de 4 horas



**Incluye:**

Les brindaremos un E-BOOK con el material de apoyo, además incluye doble CERTIFICACIÓN por Escuela BEC (Perú) y VL Consultores (Colombia)

## Inversión:

**PREVENTA 15% DSCTO**

Hasta el viernes 15 de marzo



Precio Regular S/ 740.00

**Promoción S/ 620.00**

Promoción por cupos limitados

**Indigo Comunicaciones SRL**

Transferencia o depósito  
en cuenta BCP

**Cta. Cte. Soles 194-2310348-0-47**

**CCI 002-194002310348047-93**

**Yape, Plin 998 322 807**



escuela de capacitación  
de bodas y eventos



**Informes de Cursos,  
Diplomados y  
Certificaciones**

info@escuelabec.com

Angela Djurovich 987 596 891

**Atención al Alumno**

aaa@escuelabec.com

WhatsApp 981 045 741

**Coordinación Académica**

ca@escuelabec.com

WhatsApp 998 322 807

**Dirección General**

dg@escuelabec.com

997 542 510

**escuelabec.com**



**bec**<sup>®</sup>  
escuela de capacitación  
de bodas y eventos