



Instituto AMDA de
Capacitación y Adiestramiento

Diplomado en Comercialización de Automotores



Asociación Mexicana de
Distribuidores de Automotores



OBJETIVO DEL DIPLOMADO



A través de este diplomado, el participante adquirirá conocimientos, estrategias y habilidades, modificará sus actitudes y aptitudes; desarrollará metodologías y procesos que le permitan eficientar su labor diaria en la venta de automotores; reflejándose en el incremento de sus ventas y su desarrollo tanto personal como profesional.





PLAN MODULAR

Módulo 1 Un nuevo estilo de Ventas

Módulo 2 Conocimiento Comercial del producto.

Módulo 3 Estrategias, Tácticas y Técnicas de Ventas.

Módulo 4 Clínica de Ventas de Automotores.

Módulo 5 Estrategias de Prospección, Telemarketing Post venta.



Módulo I

Un Nuevo Estilo de Ventas





OBJETIVO GENERAL



- ➡ Establecer patrones de pensamiento, que ayuden a los participantes a concientizar la necesidad de romper los paradigmas del vendedor, establecer sus metas personales y conocer los motivos de los compradores.
- ➡ Los participantes identificarán un proceso en ventas y manejo de objeciones, que les permita cumplir con sus objetivos.





CONTENIDO GENERAL



- Desarrollo de competitividad en el tiempo.
- Rediseñando el nuevo perfil del asesor profesional en automotives.
- Definición de objetivos personales, profesionales y su interrelación.
- ¿Por qué compra la gente? Los motivos de compra.
- Etapas del nuevo proceso de ventas de automotores.
- El manejo adecuado de las objeciones.





Módulo II

Conocimiento Comercial del Producto





OBJETIVO GENERAL



- ➡ Comprensión y aplicación inteligente del BOFAMOVIL, como la metodología más adecuada para el logro del conocimiento profundo de un automotor.
- ➡ Desarrollo de presentaciones exitosas de nuestro producto mediante la transformación adecuada de la información técnica en los beneficios y bondades que contribuyan al cierre de la venta.
- ➡ Proporcionar elementos sobresalientes en el marco de la comunicación e Inteligencia Emocional, como herramientas valiosísimas en el trato y persuasión del cliente.



CONTENIDO GENERAL

- Tipología de los vendedores.
- Comunicación integral del vendedor.
- Establecimiento de la confianza.
- Inteligencia Emocional en las Ventas
- Manejo de la PNL en las ventas.
- El arte de preguntar.
- Transformando las especificaciones en beneficios para el cliente.
- Conocimiento comercial del producto (Bofamóvil).



Módulo III

Estrategias, Tácticas y Técnicas de Ventas.





OBJETIVO GENERAL



- Incrementar los elementos básicos para generar una adecuada autoestima que nos permita mejorar la negociación con los clientes, determinando su estilo de ventas para el logro de cierres efectivos.



CONTENIDO GENERAL

- La importancia de la autoestima.
- Aprendiendo a persuadir.
- Principios de una negociación efectiva.
- Estrategias básicas de la negociación.
- Manejo de conflictos y toma de decisiones
- Tácticas para el cierre de ventas.
- Estilos de venta.



Módulo IV

Clínica de Ventas de Automotores



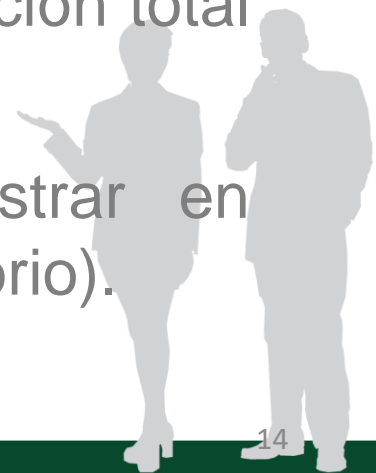


OBJETIVO GENERAL



➡ Detonar en los participantes, a través de dinámicas vivenciales la realización de presentaciones efectivas, superando objeciones complejas sobre la base de ventas exitosas. Recordando porque es importante la satisfacción total del cliente.

➡ Reconocerá la importancia de administrar en forma adecuada sus recursos (tiempo y territorio).



CONTENIDO GENERAL



- Administración de sus Recursos (Tiempo y Territorio).
- El arte de escuchar en la venta.
- Planificación de la entrevista con el cliente para escuchar profesionalmente.
- Cómo mejorar los hábitos para escuchar con atención.
- ¿Cómo vender a clientes difíciles?.
- Manejo de objeciones difíciles.
- Carta de tu cliente, dice que lo recuerdes.
- Juego de roles.



Módulo V

Estrategias de Prospección, Telemarketing y Postventa





OBJETIVO GENERAL



- ➡ Descubrir y aplicar diferentes estrategias de prospección que le permitan fortalecer su cartera de clientes
- ➡ Desarrollar la asertividad como una habilidad para vender.
- ➡ Desarrollo de estrategias de posicionamiento, uso del teléfono y seguimiento de clientes y formatos que le permitirán controlar sus esfuerzos de venta.
- ➡ Concientizará la necesidad de contar con una capacitación en esquemas de autofinanciamiento.



CONTENIDO GENERAL



- La importancia de la asertividad en el vendedor.
- Elementos básicos de prospección.
- Estratégias básicas para prospectar.
- La post-venta le permite generar clientes leales.
- El telemarketing, una herramienta fundamental.
- Controles adecuados para su seguimiento.
- Tópicos de autofinanciamiento.

