

CURSO DE VENTAS PARA INGENIEROS

Cómo Dominar la Venta de Soluciones y Proyectos de Alto nivel de Ingeniería



TABLA DE CONTENIDOS

Visión General del Curso	3
Resultados Esperados	3
Para quién va dirigido	4
Qué dicen los participantes a este curso	5
Contenido del Curso	5
Modalidad Presencial	9
Modalidad Online	10
Precios	10
Cómo matricularse	10
Acerca del conferencista	11
Qué más incluye este curso	11

Visión General del Curso

Muchos ingenieros no dominan del todo las diferentes fases del Proceso Comercial para vender soluciones técnicas y proyectos de ingeniería. Su proceso de ventas no se adapta ni se moldea a los procesos de compra de soluciones técnicas utilizados normalmente por la industria o la administración pública. La situación actual es muy difícil y algunos no saben cómo realizar una estrategia competitiva desde el punto de vista tecnológico.

Existe mucha información a la disposición de todos acerca de los procesos y metodologías de la venta tradicional, casi todas se han enfocado en ofrecer una estructura para la venta comercial pero con muy poca orientación hacia el trabajo de los ingenieros. Este curso es una guía esencial para mostrar un eficiente y efectivo proceso de ventas que permitirá a los ingenieros a poder controlar a todos sus prospectos desde el inicio del proceso de la venta hasta la firma del contrato. Este Taller te ayudará a ahorrar tiempo y dinero, y acelerará tu productividad dentro del proceso de la venta consultiva de proyectos y soluciones con alto nivel de ingeniería.

Este taller te explica paso a paso y en detalle, como afrontar la venta de soluciones complejas, ayudándote a generar más ingresos y conseguir nuevos clientes incorporando a tus actividades diarias las nuevas tácticas y estrategias de la venta de soluciones de alto nivel tecnológico.

Resultados Esperados

Si quieres ganar la partida entonces deberías asistir a este curso, el cual te ofrece:

- Aprender las más novedosas herramientas para diseñar, planificar y ejecutar un proceso de prospección comercial, que te permita conocer en que estado se encuentran tus prospectos en cada momento del proceso.
- Disponer de una visión general del proceso de ventas y del uso del Embudo de Ventas como la mejor herramienta que te permite visualizar el flujo de prospectos durante tu ciclo de ventas.
- Saber establecer los criterios pertinentes para calificar a los nuevos prospectos y de esta forma asegurar que solo trabajas con los más viables.
- Conocer como construir un plan de ventas que incremente la demanda ya! y que genere verdaderas oportunidades de venta y no simples consultas con poca probabilidad de compra.
- Cómo diagnosticar los problemas de tus clientes para crear en ellos una visión de la solución que esté alineada con los productos y servicios que vende tu empresa.
- Cómo generar y justificar una propuesta técnica.
- Cómo desarrollar una estrategia competitiva desde el punto de vista tecnológico que te permita alcanzar tus objetivos de ingresos rápidamente.

- Saber adaptar tu proceso comercial al proceso de compras de tu cliente
- Saber realizar una previsión de ventas más realista

Para quién va dirigido

Dirigido a: Emprendedores que necesiten conseguir verdaderas oportunidades de venta para generar ingresos en el corto plazo., Ingenieros y empresas de ingeniería que quieran desarrollar, estructurar e incorporar en su organización las más potentes herramientas y conocimientos para la gestión de sus ventas. Directores Comerciales y Responsables de Ventas de proyectos y soluciones de alto nivel de ingeniería que quieran optimizar el flujo de prospectos que entran a su compañía, para que sea más rápida la conversión de sus prospectos en contratos firmados.

Qué dicen los participantes a este curso



José Manuel Patiño
Delegado Grupo Atlas

Para obtener un buen resultado hace falta una buena dosis de trabajo. Esto es lo que VAO ha conseguido. La formación que hemos realizado para dominar la venta de soluciones de alto Nivel Tecnológico, nos ha permitido establecer un foco de prioridad en nuestra actividad comercial. La metodología y el contenido del curso son absolutamente fáciles de seguir. Obviando los tradicionales métodos formativos, Enrique genera constantemente el debate práctico en los participantes, abordando los diferentes temas que componen esta metodología.



Lucas Guerrero
Ingeniero Químico y responsable comercial en Newchem.

He quedado muy satisfecho con el curso. He podido alcanzar una visión sistemática del proceso de venta que puedo exportar a todos los diferentes nichos de mercado de mi sector. El contenido, las herramientas gráficas, cuadros y principios a seguir son innovadores y con Enrique Vidal como voz cantante gana muchísimo.



Luis Colejo
Project developer en Trane

Me ha parecido un curso muy útil y práctico que me va a ayudar a dar otro enfoque en las reuniones y proyectos. Las estrategias para atacar solicitudes de ofertas cuando no eres el primero en llegar me ha parecido lo más beneficioso. He visto un curso interesante y tremendamente práctico. Creo que actualmente el mercado requiere actuar de una forma distinta. La venta tradicional hoy en día no tiene cabida en la venta soluciones y proyectos de ingeniería.



Ataulfo Martín
Gestor de Cuentas. Departamento Comercial de MEFF. Grupo BME.

Como Ingeniero, he tenido la fortuna de asistir al Taller VAO sobre "Cómo Dominar la Venta de Soluciones de Alto Nivel de Ingeniería", taller que me ha permitido estructurar mi proceso comercial e incorporar poderosas herramientas de gestión de ventas a mi carrera profesional. Los métodos de trabajo hacen que los conocimientos fluyan y se interioricen de manera inmediata



Marta Cobos
Directora Comercial en ISOTools Excellence

Haber implantado el proceso de ventas de soluciones y proyectos de ingeniería nos ha servido para establecer una metodología de ventas común para toda la empresa. Ahora todos hablamos el mismo lenguaje, realizamos nuestro proceso de la misma manera, lo que nos permite aprender unos de otros, caminar en la mejora continua del proceso mucho más rápido, generar herramientas de trabajo comunes y poder medir resultados mucho más fácilmente. Ahora le damos mucha más fuerza al diagnóstico y esta es la base que nos sirve para ofrecer una propuesta real de valor al cliente.

Contenido del Curso

TEMA I - Principios y fundamentos para la venta de soluciones de alto nivel de ingeniería

- ¿Qué vendemos? soluciones o productos
- ¿Qué significa vender soluciones de alto nivel tecnológico?
- Los Cuatro elemento básicos para triunfar vendiendo soluciones de alto nivel de ingeniería

- ¿Dónde nos encontramos actualmente las empresas que vendemos soluciones?
- ¿Qué podemos hacer?
- Principios básicos para la venta de soluciones
 - Principio 1: Debe existir un problema que requiera una solución que tu empresa sea capaz de desarrollar
 - Principio 2: Los problemas y necesidades de una empresa fluyen a través de su organigrama.
 - Principio 3: Siempre diagnosticar antes de prescribir.
 - Principio 4: Existen tres niveles de necesidad para la venta de soluciones y proyectos de ingeniería.
 - Principio 5: Existen prospectos que buscan (Oportunidades activas) y otros que no buscan (Oportunidades latentes).
 - Principio 6: Debes intentar ser siempre el primero en establecer los requerimientos.
 - Principio 7: No podrás venderle a quien es incapaz de comprar. No intentes venderle a quien no tiene el poder de decidir la compra.
 - Principio 8: Las preocupaciones del cliente van cambiando a medida que este va viajando por el embudo de ventas hasta la decisión de compra.
 - Principio 9: La formula para el éxito comercial de los ingenieros y técnicos

TEMA II - Cómo diseñar un proceso para la venta de soluciones de alto nivel de Ingeniería que este alineado con el proceso de compra de tu cliente.

- ¿Por qué los ingenieros necesitamos disponer de un proceso comercial?
- Los tres elementos clave que deben estar incluidos en un buen proceso comercial.
- El Embudo de Ventas cómo proceso para la venta de soluciones de ingeniería.
- Diseño del proceso de venta
 - Cuáles deben ser las Etapas y Actividades
 - El Proceso de ventas para las oportunidades Latentes.
 - El Proceso de ventas para las oportunidades Activas.
 - El proceso de ventas para clientes distribuidores.

TEMA III - Actividades, herramientas y acciones clave para la gestión del Embudo de Ventas para ingenieros.

- Herramientas de planificación antes de salir a prospectar
 - Listado de contactos clave
 - Perfil del prospecto
 - Cadena de interdependencia
- Herramientas para atraer y crear nuevos clientes estimulando interés y curiosidad por tus soluciones
 - El guión de presentación.
 - El correo de prospección.
 - Las referencias de éxito.
 - La propuesta de valor.
- Herramientas para ayudar al cliente a que admita que tiene un problema, necesidad u oportunidad de mejora de su situación actual.
 - El guión de entrevista personal
- Herramientas para diagnosticar el problema de tu cliente y crear en él una visión de la solución que esté alineada con las capacidades y características técnicas de tus productos y servicios.
 - El modelo de diagnóstico de problemas y necesidades
 - El cuestionario de preguntas de control situacional.
- Herramientas para ayudarte a vender cuando no eres el primero en llegar – Cómo vender frente a las licitaciones.
 - Hoja de calificación de licitaciones para decidir si participas o no
 - Selección de la estrategia competitiva
- Herramientas para crear una reingeniería de la visión ya existente en la mente del cliente- Cómo cambiar los requerimientos preestablecidos en una licitación para alinearlos con las capacidades y fortalezas de tus productos y servicios.
 - El modelo de diagnóstico de problemas y necesidades para licitaciones
 - Carta inicial para responder a una licitación o a una solicitud de propuesta.
 - El Resumen ejecutivo.
 - Cómo responder elegantemente cuando no tienes intención e presentarte.
- Herramientas para conseguir acceso hasta las altas esferas con poder de decidir la compra

- Correo de visión de la solución para oportunidades latentes.
- Correo de reingeniería de la visión para oportunidades activas.
- Herramientas para controlar el proceso de compra de tu cliente
 - Correo de visión de la solución para la persona con poder de decisión
 - El plan de evaluación – ¿Qué eventos son necesarios para que el cliente llegue a tomar la decisión más acertada?
 - Carta de seguimiento de eventos y pasos necesarios para completar la decisión de compra de la persona con poder de decisión.
- Herramientas para justificar tu propuesta de valor
 - Modelo de justificación del valor.
 - Plantilla de métricas de éxito para medir la efectividad y el valor de lo que vendes.
 - Herramientas para conseguir el acuerdo final
 - Hoja de negociación
 - Lista de concesiones y compromisos.
- Herramientas para la gestión de las oportunidades que se encuentran dentro del embudo de ventas
 - Check list de seguimiento de actividades y etapas del Embudo de Ventas
 - Productividad y pronóstico del Embudo de Ventas
 - Plantilla de análisis de oportunidades
 - Plantilla de análisis de dificultades
 - Gráfica de avance de oportunidades

TEMA IV - Análisis y pronóstico comercial del Embudo de Ventas.

- Definir criterios para el éxito
- Principales razones que influyen en un pronóstico equivocado.
- ¿Cómo conseguimos una previsión de venta precisa?
- ¿El sistema de gestión comercial VAO?
- Análisis del Embudo de Ventas
 - ¿De dónde vendrán los ingresos?

- Productividad del Embudo de Ventas
- ¿Qué acciones podemos tomar después del análisis para alcanzar los objetivos de ingresos?
- Análisis de Oportunidades
 - ¿Qué buscamos exactamente?
 - Herramientas para el análisis de oportunidades
 - Cómo usar el check list de seguimiento de actividades y etapas del Embudo de Ventas.
 - Cómo usar la plantilla de análisis de oportunidades.
 - Cómo usar la plantilla de análisis de dificultades.
- Pronóstico de las ventas
 - ¿De dónde vendrán los ingresos?
 - Estimaciones fuera del Embudo de Ventas
 - Pronóstico de oportunidades clave.
 - Productividad del Embudo de Ventas.
 - Gráfica avance de oportunidades.

TEMA V - Consejos, herramientas y mejores prácticas del marketing y la venta de soluciones y cómo empezar a implantarlas a las actividades diarias

- Los 12 pasos para comenzar a implantar el Embudo de Ventas a tu trabajo diario
- Las 10 tácticas para generar nuevos clientes para la venta de soluciones de alto nivel tecnológico

Modalidad Presencial

Se trata de un curso altamente interactivo y práctico que consistirá en 8 hr (2 días) con un instructor experto en la materia. Antes de que cada participante asista al curso presencial, se le proporcionará acceso a una clase online de 2 hr previa al evento, para adentrarle en los conceptos y principios necesarios para aprovechar mejor los ejercicios y aplicaciones

prácticas que se impartirán durante el curso presencial. Al final del curso cada participante dispondrá de media hora de consultoría personalizada sobre su situación particular.

Modalidad Online

El curso también se imparte en formato online a través de nuestra plataforma e-learning. Constará de 12 hr de clase impartidas por un instructor experto en la materia. Se impartirán 2 hr de clase semanal durante 8 semanas. El alumno podrá estar en contacto continuo con el instructor gracias a diversas herramientas de comunicación. De esta forma aseguramos un alto grado de aprovechamiento del curso. Además contará con documentación debidamente desarrollada que le servirá como complemento y guía para su aplicación práctica sobre el terreno.



Precios

CURSO PRESENCIAL

Duración: 2 días (8 horas presenciales + 2 horas Online)

Precio: 200 €

CURSO ONLINE

Duración: 12 horas (1,5 horas a la semana)

Precio: 180 €

Cómo matricularse

Transferencia Bancaria: Puedes realizar el ingreso en la cuenta N° ES89 - 0128 - 1515 - 11 - 0500004193 indicando en el concepto: Nombre / Apellido / Ciudad del curso. Luego solo debes enviar un email a s.izar@ventasdealtooctanaje.com notificando el ingreso.

Acerca del conferencista



Enrique Vidal Itriago ha estado involucrado en el mundo de la venta de soluciones de alta tecnología e ingeniería por 18 años. Es ingeniero industrial en Mecánica y con estudios MBA en la especialidad de ventas y marketing. Es una reconocida autoridad en el campo de la venta de soluciones de alto nivel tecnológico. Enrique ha capacitado a vendedores, técnicos comerciales e ingenieros en diferentes sectores industriales y áreas de actuación durante su distinguida carrera profesional. Enrique es uno de los mayores expertos en gestión de la venta de soluciones complejas y continúa desarrollando programas de ventas innovadores. Es el autor del libro [Manual de Ventas para Ingenieros y Técnicos – Cómo dominar la venta de soluciones de alto nivel tecnológico](#) – Único en su genero al tratar en profundidad la venta de productos y servicios con alto nivel de ingeniería.

Ha Creado y trabajado con equipos de ingenieros de alta competición en importantes empresas en distintos sectores industriales. Es experto en la creación de oportunidades para las empresas en el sector B2B usando los más actuales conocimientos y habilidades para la venta consultiva. Durante su carrera profesional ha creado y perfeccionado sus métodos sobre cómo adentrarme en las empresas para resolver los problemas y necesidades de los altos cargos y crear en ellos una visión de la solución a sus problemas.

Qué más incluye este curso

- Documentación teórico-práctica.
- Un ejemplar gratuito del libro Manual de ventas para Ingenieros
- Plantillas y guiones para una efectiva ejecución de las actividades comerciales.
- Programa de Ejercicios y Aplicaciones practicas
- Certificado de asistencia.

Consultas sobre cursos para Ingenieros:

Sabrina Izar de la Fuente

0034-916899750

s.izar@ventasdealtooctanaje.com