Tecnológico de Bogotá

Técnicas de manejo de objeciones

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Al finalizar este curso intensivo de 4 horas, los participantes podrán:

- **Identificar y clasificar** las 7 objeciones más comunes en el proceso de venta
- **Implementar técnicas específicas** para responder efectivamente a cada tipo de objeción
- **Desarrollar habilidades de escucha activa** para comprender las verdaderas preocupaciones del cliente
- **Transformar características técnicas** en beneficios y experiencias de uso convincentes
- **Ganar confianza y fluidez** para manejar situaciones de negociación complejas
- **Aumentar el ratio de conversión** en su proceso comercial

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MÓDULO 1: OBJECIONES DE PRECIO Y PRESUPUESTO (60 minutos)

- Técnicas específicas para responder a "Es muy caro"
- Cómo manejar "No hay presupuesto" de manera efectiva
- Traducir especificaciones técnicas en valor tangible
- Presentación de cálculos de ROI y costo de propiedad
- ► "*Estructura científica de la venta*" de José María Llamas.
- ► "*La psicología de la venta y la publicidad*" de Edward Strongcon.
- ► "*Project Management Body of Knowledge*" de Project Management Institute.
- ► "*Kaizen*" de Sarah Harvey.
- ► "*Negocie y Gane*" de Herb Cohen.
- ► "*A la carga*" de Ken Blanchard.
- ► "*SCAMPER*" de Alex Faickney Osborn.

MÓDULO 2: OBJECIONES DE TIEMPO Y DECISIÓN (60 minutos)

- Estrategias para responder a "Déjeme pensarlo"
- Técnicas para manejar "Llámeme en 6 meses"
- Manejo de "Tengo que hablar con..." y la toma de decisiones en comité
- Recursos multimedia y comparativos para acelerar decisiones
- ► "*Mil formas de aumentar las ventas*" de Charles Ruth.
- ► "*21 secretos de la venta*" de Brian Tracy.
- ► "*Secretos para cerrar la venta*" de Zig Ziglar.

MÓDULO 3: LA OBJECIÓN MÁS DIFICIL (60 minutos)

- Cómo responder a "Estoy satisfecho con mi proveedor actual"
- Técnicas de diferenciación basadas en valores, misión y visión
- Estrategias de cierre adaptadas a diferentes perfiles de cliente
- ► "*Winning*" de Jack Welch.
- ► "*Know-how*" de Ram Charan.
- ► "*Líder 360º*" de John Maxwell.
- ► "*Sales Bible*" de Jeffrey Gitomer.
- ► "*El arte de cerrar la venta*" de Brian Tracy.

- ► "*Critical Thinking*" de The MIT Press Essential Knowledge series.

MÓDULO 4: CIERRE EFECTIVO (60 minutos)

- Preguntas efectivas de cierre
- Taller práctico: Integración de todas las técnicas aprendidas
- ► "*Sales Bible*" de Jeffrey Gitomer.
- ► "*El arte de cerrar la venta*" de Brian Tracy.
- ► "*Critical Thinking*" de The MIT Press Essential Knowledge series.

METODOLOGÍA

Nuestro enfoque se basa en el aprendizaje experiencial, combinando:

- **20% Teoría**: Presentación concisa de conceptos y marcos de trabajo
- **50% Práctica**: Simulaciones, juegos de rol y ejercicios interactivos
- **30% Feedback**: Sesiones de retroalimentación personalizada y grupal

Cada participante recibirá un cuaderno de trabajo con los materiales del curso, plantillas prácticas para implementar inmediatamente, y acceso a recursos digitales complementarios.

BENEFICIOS PARA SU ORGANIZACIÓN

- **Incremento inmediato** en la efectividad de su equipo comercial
- **Reducción del tiempo** del ciclo de ventas
- **Aumento de la confianza** y habilidades de negociación del equipo
- **Mejora en la satisfacción del cliente** a través de interacciones más profesionales
- **Estandarización de respuestas** a objeciones frecuentes
- **ROI mensurable** en términos de incremento en tasas de conversión

TESTIMONIOS DE CLIENTES

"Después de que nuestro equipo comercial tomó este curso, logramos aumentar nuestra tasa de cierre en un 23% durante el siguiente trimestre. Las técnicas para manejar la objeción 'Es muy caro' han sido particularmente valiosas en nuestro sector."

— María González, Directora Comercial, TechSolutions Inc.

"El enfoque práctico y orientado a resultados nos permitió implementar lo aprendido desde el día siguiente. Hemos reducido nuestro ciclo de ventas en casi un 30%."

— Carlos Rodríguez, Gerente de Ventas, Innovatech S.A.

GARANTÍA DE SATISFACCIÓN

Estamos tan seguros del valor y efectividad de nuestro programa que ofrecemos una garantía de satisfacción completa. Si al finalizar el curso considera que no cumplió con sus expectativas, le reembolsaremos el 100% de su inversión sin preguntas.

PRÓXIMOS PASOS

- Definir fecha y lugar para la realización del curso
- Confirmar número de participantes (recomendado: grupos de 8-15 personas)
- Personalización de casos prácticos según su industria específica
- Email de confirmación

Diplomas con certificación entregada por TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ LTDA, NIT 900235303, Decreto 2888 de Julio 31 de 2007 del Ministerio de Educación de Colombia.

Conferencistas

Harry Walt Rosales

Ingeniero electrónico especialista en publicidad digital.

Experiencia:

- TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ: Gerente.
- ESCUELA DE INGENIEROS: Profesor de marketing digital.
- CALATEL: Gerente del Caribe.
- ERICTEL: Gerente General.
- ERICSSON: Líder de Proyectos.

Ángela Silva

Ingeniera de sistemas especialista en ventas.

Experiencia:

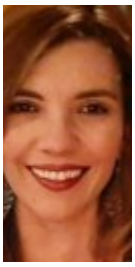
- CALA ANALYTICS: Gerente comercial.
- BISION CONSULTING: Gerente comercial.
- PROCALIDAD: Marketing Director.
- GLOBAL NETWORKS SOLUTIONS: Account manager.
- AFA TECNOLOGIA: Gerente comercial.

Agustín Blanco

Ingeniero electrónico especialista en contratación estatal.

Experiencia:

- SOFTWAREONE: Senior Sales Account Manager.
- EZENTIS: Gerente de desarrollo de negocios.
- TELEFÓNICA: Gerente regional.
- CARVAJAL: Gerente comercial.
- SIEMENS: Subgerente nacional de ventas.



Marcela Posada

Economista especialista en gerencia de proyectos.

Experiencia:

- ALIANZA FIDUCIARIA: Gerente Comercial.
- DIMETAL: Gerente Comercial.
- BANCO SANTANDER: Gestor de portafolios.
- GRUPO BOLIVAR: Directora Comercial.
- DECEVAL: Ejecutiva de Cuenta.

Gregorio Ogliastri

Contador especialista en derecho tributario. MBA.

Experiencia:

- COOPIDROGAS: Auditor.
- KPMG: Auditor senior.
- GRUPO ANDINO: Auditor.
- VISA: Auxiliar de operaciones.
- SCOTIABANK: Auxiliar.

Carolina Useche

Comunicadora Social y periodista

Experiencia:

- CARACOL RADIO: Locutora.
- TODELAR: Locutora.
- TROPICANA: Locutora.
- LA CARIÑOSA BOGOTÁ: Locutora.
- RADIO UNO BOGOTÁ: Locutora.

INVERSIÓN

$500,000 pesos colombianos incluido IVA

Formas de pago:

- Transferencia bancaria
- Tarjeta de crédito
- Anticipo del 50% para reservar la fecha y los conferencistas y 50% el día del evento

Contacto

+57 3192148748

info@tecnologicodebogota.com

Calle 42 #26 b 06 Of. 304

Bogotá D.C., Colombia