



# Venta de Servicios Profesionales

## Introducción

---

La venta de intangibles es una tarea de artesanos más que de industriales. Requiere de una precisión milimétrica y un manejo de la psicología superior a la media. Muchos hablan de vendedores de humo, pero lo que verdaderamente somos es vendedores de aire fresco. En este taller se plasman nuevas técnicas para la generación de demanda de servicios, hablaremos de marketing, de psicología, de sociología pero siempre orientados a una cosa: hacer tintinear la caja registradora. El taller está particularmente desarrollado para venta de servicios profesionales.

## Objetivos

---

- Brindar herramientas prácticas para la gestión comercial de servicios profesionales.
- Generar las habilidades esenciales y técnicas de ventas focalizadas en estas áreas.

## Diferencias

---

Algunas diferencias que muestra nuestra propuesta:

Ellos	Nosotros
Docente	Facilitador
Salón de clases	Mesa de reuniones
Docente da información	Facilitador colabora con el uso de la misma
Límite de faltas	Sin faltas...es para vos
Hay calificaciones	Está bien o no lo está
Libertad de cátedra por materia	Coordinación de todo el Programa
Salgo sabiendo	Estoy haciendo
Salgo con un Diploma	Salgo con experiencia y una referencia personal
Resuelvo casos de libro	Resuelvo casos reales
Plan de Marketing final	Lo que elijas hacer

## Metodología

---

El enfoque es 100% vivencial. No hay un docente que transmite información que está al alcance de todos, sino facilita a que se puedan llevar a cabo diagnósticos y soluciones adecuadas. No se trabaja en un salón de clases con personas mirando a alguien que habla, se trabaja en una mesa de reuniones donde cada uno cumple un rol muy activo en la construcción de la experiencia. No se dan exámenes con nota, sino que se trabaja puntualmente sobre casos reales y sobre los resultados se dan conclusiones, como en cualquier emprendimiento.

## Título

---

El que apruebe todos los módulos recibirá el certificado de participación en el **Taller Venta de Servicios Profesionales**.

## Temario

---

El taller está orientado a la generación de técnicas de ventas para intangibles:

- No vendas humo...vendé aire fresco
- De qué hablamos cuando hablamos de intangibles
- No es lo mismo vender servicios que productos
- En servicios todos competimos con todos
- Mejorar o diferenciarse
- El poder del boca a boca
- La investigación de mercado aplicada a servicios
- Por qué los focus groups no funcionan
- La indiferencia: el peor de los competidores
- Diseñe los puntos de contacto
- Cómo deciden los consumidores en servicios
- El efecto comparación
- El efecto halo
- La comunicación en servicios
- 30 tácticas que funcionan
- 15 tácticas de cierre de ventas.
- Material práctico: Herramientas para la acción (casos, ejercicios, Plan de Ventas de Intangibles)

## Carga horaria e inicios

---

**Inicio:** Viernes 28 de marzo de 2014

**Finalización:** Viernes 25 de abril de 2014

**Carga horaria:** Viernes de 9 a 12hs

## Duración

---

12 horas (4 semanas)

## Asistencias

---

No hay límite de inasistencias.

## Aprobación

---

En todos los casos habrá trabajos prácticos relacionados con la realidad de la materia que se esté dictando. **No habrá pruebas escritas.**

## Requisitos de ingreso

---

Para ingresar al diploma se requerirá tener 18 años cumplidos al momento de la inscripción, 6to de liceo aprobado o similar y ser aceptado por el Comité Académico en una o más entrevistas que se realizarán. Habrá **cupos muy limitados** con un máximo de **8 participantes**.

## Facilitadores

---

- ✓ Coordinador Académico: Pablo Balseiro – Director de Balseiro Marketing y de Quality Balseiro Uruguay.

## Consultas académicas

---

Cualquier consulta de **índole académica** pueden realizarla al Coordinador Académico Pablo Balseiro directamente por nuestro teléfono 2901-2615, o al correo electrónico [capacitación@marketing.com.uy](mailto:capacitación@marketing.com.uy).

## Inversión

---

Curso completo: \$ 3.200

Se reserva cupo hasta el **viernes 21 de marzo de 2014** abonando el 50% del curso (\$ 1.600)