

Pasos para el éxito en ventas



LAURA CANTIZANO
Coach & Mentor

www.lauracantizano.com

¡Bienvenido al éxito!

Acabas de aterrizar en un programa de alto rendimiento que impulsará el potencial y el talento comercial de tu equipo.

Si has llegado hasta aquí es porque quieres

“ **RESULTADOS EN VENTAS** ”

ESTO ES LO QUE VA A LOGRAR TU EQUIPO CON UN ENTRENAMIENTO GANADOR:

+2.000 formaciones en +180 empresas lo avalan:

1. MÁS GANAS DE VENDER

Se activarán la ambición, el compromiso, la motivación, el sentimiento de pertenencia y la pasión por las ventas.

2. MÁS PROFESIONALIDAD

Dispondrán de nuevos conocimientos sobre la psicología y el cerebro del cliente para estimular y activar su decisión de compra.

3. MÁS RENDIMIENTO

Gracias al desarrollo de las inteligencias múltiples en la comunicación comercial sabrán cómo atraer, impactar, persuadir, negociar, rebatir objeciones y cerrar ventas con éxito.

4. MÁS PRODUCTIVIDAD

Dominarán las técnicas para ser más eficaces captando clientes, reactivando propuestas postergadas y agilizando las ventas.

5. MÁS RESULTADOS

Aplicarán métodos, fórmulas y estrategias que acelerarán las ventas en todos los formatos de comunicación del proceso comercial: llamadas, visitas, presentaciones, emails y mensajes.

6. MAYOR OBSERVACIÓN

Serán capaces de interpretar el lenguaje no verbal del cliente para identificar sus emociones y poder actuar en consecuencia.

7. MÁS LIDERAZGO PERSONAL

Trabajarán con equilibrio emocional, activando su fuerza interna y su capacidad resiliencia para dar lo mejor de sí mismos.

8. MÁS EXCELENCIA

Venderán desde la ayuda y el asesoramiento al cliente, creando relaciones sólidas y duraderas.

Cada persona tiene unas habilidades, pero **para alcanzar el éxito en ventas** hay que ser infalible en todo el proceso y en todos los formatos: llamadas, emails, reuniones, presentaciones online, cierres de ventas, etc.

« Porque **no es lo mismo una llamada de 5 minutos que una reunión de 50 minutos.**

Hay que adaptar los argumentos y el tono a cada momento.

La pregunta es: **En un curso en el que participa todo el equipo, ¿cómo potenciar el talento individual de cada persona para aumentar sus resultados en cada fase del proceso de venta? ».**

Formación a la carta

Cada uno de los cursos que encontrarás en este dossier puedes hacerlos de forma **individual**, **combinarlos o englobar todos en un curso completo**, según las necesidades de tu equipo.

Tu equipo aprenderá de una manera práctica, con **ejemplos personalizados**, de su día a día cómo utilizar el método y las estrategias para atraer, conectar, persuadir y cerrar ventas.

Da igual si tienes 20, 40 o 60 años, da igual si tu perfil es junior o senior: Cada persona tiene un talento diferente y esta formación te ayudará a potenciar ese talento en cada fase de la venta.

¿QUÉ CURSO NECESITA TU EQUIPO PARA ALCANZAR EL ÉXITO?



Una llamada, una venta

Técnicas y estrategias para conseguir más clientes, más visitas y finalmente más ventas en tus llamadas a puerta fría o de seguimiento.



Redacción comercial que atrae y cierra ventas

Fórmulas efectivas para redactar mensajes que capten la atención, despierten interés y activen la respuesta de tu cliente.



Neuroventas para presentaciones efectivas

La metodología por excelencia para potenciar las habilidades comerciales y generar negocio en presentaciones presenciales u online.



Experto en negociación y cierre de ventas

La estrategia infalible para liderar la negociación con seguridad, presentar precios de forma efectiva y activar el "Sí" del cliente.



La inteligencia emocional de las ventas

Domina las emociones que impulsan la venta y potencia el liderazgo emocional para negociar, argumentar y persuadir con éxito.



Crea equipos imparables

El método ganador para activar y mantener la motivación, la ambición y la confianza de tu equipo y alcanzar su máximo potencial

CURSO: **Una llamada, una venta**



MÉTODOS & ESTRATEGIAS para
prospectar, conseguir que te respondan, generar más visitas,
seguimiento de propuestas y cierre de ventas.

CURSO: Una llamada, una venta

¡El éxito en las llamadas a puerta fría va mucho más allá de un guión o una conversación improvisada!

Necesitas desarrollar **habilidades** para:

- 1). Construir **argumentos específicos para llamadas**.
Porque no es lo mismo argumentar por teléfono que en persona.
- 2). **Estimular la conversación** para que el cliente te dé la información que necesitas para persuadirle y mantener su atención durante toda la llamada.
- 3). **Negociar, rebatir objeciones y cerrar ventas** de forma muy rápida y ágil.

« Dominar estas 4 habilidades es lo que te hará convertir el “no” en “Sí” en cuestión de segundos ».

Sin bloqueos, sin estrés, sin frustración. Porque cuando entrenas con **métodos y fórmulas** que funcionan ganas seguridad, motivación y resultados.

¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Aprender a reconocer los estados de ánimo de los clientes para liderar emocionalmente la llamada.
- Liderar las emociones del comercial para sentirse fuerte, seguro y motivado.
- Despertar el interés del cliente en segundos.
- Tipos de preguntas que estimulan las respuestas y generan interés.
- Generar argumentos que emocionen, persuaden y estimulan la atención y el interés del cliente.
- Rebatir objeciones y reactivar la conversación ante las evasivas de los clientes.
- Estrategia para persuadir el cierre de ventas en minutos.



CURSO: **Redacción comercial que atrae y cierra ventas**



¿CÓMO HACER que tus clientes
lean y respondan tus correos aunque sus bandejas
de entrada estén a rebosar?

CURSO: Redacción comercial que atrae y cierra ventas

La venta lógica y sin emoción por email está en vías de extinción. **Tus clientes reciben cada día decenas de correos** como el tuyo y para captar su atención y que respondan como tú quieres tienes que ser más persuasivo que nunca.

- *¿Cuántas veces has enviado una propuesta y, tras enviar 3 o 4 recordatorios, no recibes una respuesta?*
- *¿Cuántas veces envías mensajes por Linked In y no te aceptan?*
- *¿Cuántas veces realizas un seguimiento de propuesta por Whatsapp, ves que te leen, pero no te responde?*

Aplica las **fórmulas y técnicas de la redacción persuasiva** y tu mensaje tocará la diana en la mente del cliente para **atraer su atención, despertar su interés y activar una respuesta.**



« Transforma a tus clientes en una **comunidad online fidelizada** que confía en ti y sabe que lo que tú ofreces es su mejor opción ».

¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Cómo redactar asuntos de correo para que tu mensaje no se quede en la bandeja de entrada.
- Cómo persuadir a tu cliente para que responda como tú quieres.
- Qué fórmulas, métodos y estrategias utilizar para estimular la lectura, atraer y agilizar los cierres de venta.
- Cómo funcionan los argumentos escritos y cómo enfocarlos según el objetivo.
- Cómo combinar tus conocimientos con humor y empatía para crear mensajes que atraigan y emocionen.
- Cómo conectar con el cliente para establecer una relación de confianza.
- Cómo utilizar técnicas de psicología y neuroventas para convencer sin vender.
- Cómo enfocar tus mensajes para convertir a tus clientes en tus mejores embajadores.

CURSO: **Neuroventas para presentaciones efectivas**



¿CÓMO PLANIFICAR presentaciones
de venta exitosas, liderar la conversación y conectar con
el cliente para salir de la reunión con un **SÍ?**

CURSO: Neuroventas para presentaciones efectivas

— CURSO DIRIGIDO A REUNIONES PRESENCIALES Y ONLINE —

Tus clientes asisten a reuniones de venta como la tuya constantemente. Para atraer su atención, emocionarlos y hacer una presentación que impacte tienes que innovar. Y ahí entran en juego las **neuroventas**.

Porque cuando conoces el funcionamiento del cerebro tienes todas las herramientas para:

- **ACTIVAR** *la ambición, la motivación y el compromiso de tus comerciales.*
- **ESTIMULAR** *los motivadores de compra del cliente.*
- **LIDERAR** *la conversación, definiendo objetivos concretos y creando un hilo conductor que retenga la atención del cliente durante la presentación.*
- **INTERPRETAR** *el lenguaje no verbal del cliente para identificar emociones no verbalizadas.*
- **NEGOCIAR** *con confianza, seguridad y liderazgo.*
- **DESARROLLAR 1.001 ARGUMENTOS** *para rebatir objeciones con determinación, sin bloqueos ni inseguridades.*

Cuando sabes cómo funciona el cerebro y qué estímulos lo hacen reaccionar, tienes todo a tu favor para:

« Comunicar con confianza, transmitir seguridad, impactar y convencer ».



Porque cuando dominas este conocimiento y entrenas con **métodos y fórmulas** sabes que lo que tú ofreces es la mejor solución a los problemas de tu cliente.

» Neuroventas para presentaciones efectivas

**Cada persona tiene unas habilidades pero,
para alcanzar el éxito en ventas...**

Hay que ser infalible en todo el proceso y en todos los formatos: llamadas, emails, reuniones, presentaciones online, cierres de ventas, etc.

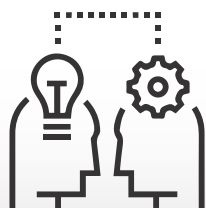
« Porque **no es lo mismo una llamada de 5 minutos que una reunión de 50 minutos** ».
Hay que adaptar los argumentos y el tono a cada momento. **La pregunta es...**

En un curso en el que participa todo el equipo...

“ **¿CÓMO POTENCIAR EL TALENTO INDIVIDUAL?** ”

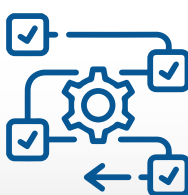
**¿Cómo lograr que cada persona aumente sus resultados individualmente
en cada fase del proceso de venta?**

ESTA ES LA FÓRMULA QUE IMPULSARÁ TUS PRESENTACIONES DE VENTA:



1. Trabajar la mente

Trabajar la mente de tu equipo, su confianza, la gestión emocional y la resiliencia para derribar barreras mentales, liderar la conversación y cerrar ventas exitosas.



2. Emplear un método

Basado en las técnicas y fórmulas de neuroventas más recientes para activar los disparadores mentales que estimulan, sorprenden, convencen y cierran ventas,



3. Aprender a motivar:

Activar la actitud positiva y enfrentar los retos con seguridad y resiliencia para transmitir confianza, comunicar con pasión y convencer al cliente.

» Neuroventas para presentaciones efectivas

A partir de ahora tus presentaciones:

- *Tendrán un objetivo claro y bien definido.*
- *Tendrán un hilo conductor que guíe la conversación y capte la atención de principio a fin.*
- *Serán más estructuradas y más atractivas, porque sabrás qué recursos emplear para impactar y sorprender a tus clientes.*
- *Serán más eficaces, porque dispondrás de los argumentos y estrategias necesarios para negociar y cerrar ventas con éxito.*



« Los nuevos estudios y técnicas de neuroventas te permitirán dejar de vender por precio y transmitir a tus clientes el gran valor que les puedes aportar. Llegando a lo más hondo de su mente, haciendo que te recuerden y activando el interés, la confianza y el deseo para que te perciban como la **opción ganadora** ».

¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Cómo dominar la conversación para que tus clientes no desconecten.
- Cómo crear **1.001 argumentos** para impactar, emocionar y persuadir hasta el final.
- Qué preguntar para obtener la información que necesitas para que el cliente diga **“SI”**.
- Cómo interpretar el lenguaje no verbal para identificar qué emociones están sintiendo
- Cómo estructurar la conversación para vender a la mente del cliente.
- Cómo dominar las mejores estrategias para negociar y rebatir objeciones de forma infalible.
- Cómo definir los objetivos concretos de la reunión para planificarla con éxito.
- Cómo hacer presentaciones de precios para que el cliente perciba el valor que le ofreces, no solo la tarifa.
- Cómo transformar los problemas del cliente en soluciones y vender con beneficios, no con datos.
- Cómo generar confianza, credibilidad y seguridad en la mente del cliente.
- Cómo crear recursos visuales impactantes para que tu reunión no sea “más de lo mismo”.
- Cómo crear un hilo conductor que guiará al cliente y te permitirá saber con certeza que decir en cada momento.
- Cómo cerrar la presentación impulsando una llamada a la acción para cerrar un acuerdo favorable.

CURSO: **Experto en negociación y cierre de ventas**



Domina las **TÉCNICAS** para liderar
la negociación y guiar a tu cliente a un cierre de ventas
efectivo eliminando reticencias y objeciones.

CURSO: Experto en negociación y cierre de ventas

En 20 años he visto vendedores buenísimos captando clientes, generando confianza y empatizando, pero que se bloquean en el momento de cerrar la venta.

En el cierre entran en juego diversos factores: La investigación de cliente, una buena presentación, argumentar y rebatir objeciones con estrategia, reconocer el lenguaje no verbal y disponer de unas técnicas de cierre efectivas.

Tras una investigación propia a 1.600 comerciales de diferentes sectores, edades y genero, desarrollé un **método** sencillo, práctico e intuitivo para que el comercial:

- *Controle todo el proceso de toma de decisiones de principio a fin.*
- *Interprete los comportamientos del cliente para identificar sus emociones.*
- *Lidere la conversación con actitud ganadora que transmita seguridad y confianza.*
- *Estimule los motivadores de compra del cliente.*
- *Arguyente, negocie y rebata objeciones de forma estratégica.*

« No hace falta bajar los precios para cerrar una venta, esto se hace cuando **no hay estrategia** detrás, cuando se improvisa y se tiene miedo ante la negativa del cliente ».



¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Cómo generar confianza durante todo el proceso de venta.
- Los 4 sistemas de preguntas que te ayudarán a cerrar desde el inicio.
- Cómo presentar precios para eliminar respuestas como “Me lo voy a pensar, no tengo presupuesto, otros me dan mejores precios, etc.”
- Los 5 elementos que estimulan el cierre de ventas.
- 20 técnicas de cierre infalibles.
- Cómo rebatir objeciones de forma convincente y con argumentos que activen el deseo y la necesidad en el cliente.
- Cómo interpretar el lenguaje no verbal del cliente: señales de compra.
- Estrategias y tácticas de negociación para convencer de forma persuasiva.
- Qué dar y qué pedir cuando negocias un cierre de venta.
- Cómo crear una relación duradera con el cliente.

CURSO: **La inteligencia emocional de las ventas**



LIDERAZGO EMOCIONAL

para crear relaciones fructíferas con
tu equipo y tus clientes.

CURSO: La inteligencia emocional de las ventas

Está demostrado que la venta es un proceso 100% emocional.

La negociación y la toma de decisiones pueden ser muy ágiles o alargarse indefinidamente dependiendo de las emociones que estén en juego. Por eso es fundamental dominar la **inteligencia emocional de las ventas**.

- *Para que tu equipo esté siempre motivado, con ambición, seguridad y actitud de éxito, sin que las situaciones externas le frustren o le roben la paz.*
- *Para reconocer las emociones de tus clientes y actuar en consecuencia, transformando las emociones negativas en positivas y de ese modo establecer relaciones profesionales fructíferas y duraderas.*



Si tus ventas se basan en las emociones, ¿porqué no incluyes las emociones en la estrategia?

¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Cómo regular las emociones para que las situaciones externas no les afecten.
- Cómo identificar tipos de personalidades existentes para enfocar sus relaciones profesionales de forma más efectiva.
- Técnicas para motivarse, sentirse bien y activar su mentalidad positiva para afrontar el día con tranquilidad y efectividad.
- Cómo superar cualquier reto con resiliencia.
- Cómo tener relaciones más sanas, sin que otras personas manejen tu estado emocional.
- Cómo reconocer cada emoción y qué estrategia usar en cada caso.
- Cómo gestionar las situaciones negativas con clientes y cómo darles la vuelta con éxito.
- Cómo emplear el liderazgo emocional en una venta, negociación o conflicto con un cliente.

CURSO: **Crea equipos imparables**



¿CÓMO CREAR

un equipo con propósito, motivado
y con ganas de éxito?

CURSO: Crea equipos imparables

¡La motivación, la ambición y la confianza hacen que tu equipo sea imparable!

Pero mantener esta actitud en el día a día no es fácil si no disponen del **método** y las **técnicas** adecuadas. Por eso, igual que cualquier otra disciplina, la mentalidad de éxito hay que entrenarla:

- *Definiendo el propósito de vida que hará de faro en momentos de desmotivación.*
- *Alineando los objetivos a largo, medio y corto plazo.*
- *Eliminando las creencias y pensamientos limitantes.*
- *Aprendiendo a autorregular las emociones para mantener la motivación en momentos difíciles.*



¿QUÉ VA A APRENDER TU EQUIPO EN ESTE CURSO?

- Cómo definir de forma clara su propósito de vida y tenerlo siempre presente para mantener el foco.
- El método para desarrollar una mentalidad próspera y orientada al éxito.
- Cómo eliminar los pensamientos y creencias que limitan su potencial.
- Técnicas de autorregulación de las emociones para no permitir que te afecten circunstancias externas.
- Cómo establecer objetivos a corto, medio y largo plazo y qué hacer para cumplirlos de forma eficaz.
- Cómo potenciar la ambición, la resiliencia y la autoestima para ser imparable.
- Técnicas y estrategias para mantener la motivación en cualquier situación.
- Qué acciones realizar para medir el progreso y verificar que van en la dirección correcta.

¡Hola! Soy Laura



- ★ **Ranking Top 10 Speakers:** Una de las mejores 10 Conferencistas a Nivel Internacional.
- ★ **2 Medallas de oro** por la Excelencia y la Investigación Comercial.
- ★ Reconocida como una de las **6 mejores Coach** de los Vips.
- ★ **Presidenta** del Instituto de I+I+i de la Fuerza de Ventas.

*Soy coach ejecutiva, mentora, conferenciante, investigadora, formadora y creadora del método de neuroventas **"Vender en 59 segundos."***

*Llevo 25 años entrenando a profesionales y empresas para **acelerar su rendimiento, desarrollar el talento de sus ejecutivos, potenciar sus habilidades comerciales y alcanzar sus resultados** de negocio.*

*Durante 7 años dirigí una investigación propia sobre talento y competencias comerciales, analizando a 1.600 profesionales de las ventas de más de 700 empresas. Esto me permitió verificar qué funciona y qué no en ventas; y desarrollar el método **"Arco neurotalent model®"** un método con innovación, práctico, útil y que transforma resultados.*

Creo firmemente que el éxito y los resultados en ventas se obtienen a través de la innovación, la mentalidad y la excelencia en el servicio a los clientes.

Y lo he demostrado en +2.000 entrenamientos, +800 conferencias y +180 empresas.



Cómo vender en 59 Segundos

Creadora del modelo de Nuevas Técnicas de Venta de Alto Rendimiento



El ADN del nuevo vendedor

Autora de la Investigación sobre Neuroventas y Rendimiento Comercial



ARCO MODEL Neurotalent

Modelo para el desarrollo de talento y aceleración del rendimiento



Ranking Mejores Coach Vips Periódico

ELOMUNDO
Considerada una de las 6 mejores Coach de los VIPS



Medalla Oro 2015 "Excelencia Comercial"

Por la Asociación Europea de la Excelencia



Medalla Oro 2018 "Investigación Comercial"

Por la Asociación Europea de Competitividad, Economía e Industria

AYUDANDO A CONSEGUIR RESULTADOS Y SATISFACCIÓN

+ de 180 Empresas, 30 Sectores, + de 2.000 Formaciones



Telefónica

Adrián García Nevado
Rector Telefónica

"Felicitaciones Laura por la **formación comercial** que impartiste a jefes, comerciales, directores nacionales e internacionales sobre **Neuroventas**, **Liderazgo**, **Coaching Comercial**, **Estrategias y Planificación Comercial**. Gracias a formadores como tú, podemos construir la escuela, sois la base de la excelencia que Telefónica necesita y quiere seguir desarrollando con estas formaciones de alto rendimiento."



Cámara Madrid

María Encinas de la Rosa
Jefa de Formaciones

"Laura Cantizano ha formado a través de la Escuela de Negocios de la Cámara de Madrid a más de 40 empresas y ha impartido durante 3 años consecutivos **Formación de Neuroventas** de alto rendimiento. Transmite sus conocimientos con una pasión y una fuerza que **consigue la motivación de los equipos** facilitando herramientas útiles para la mejora continua."



BMI

Carlos Hernández
CEO de BMI

"Laura Cantizano siempre aporta valor innovador. Hemos entrenado en **neuroventas** al equipo nacional e internacional de ventas. El coaching empresarial se implementó en las áreas de responsabilidad de equipos y directivos internacionales. Seguiremos trabajando juntos porque **es muy potente tu manera de transformar profesionales**."



MAJORICA 1890

Carlos Vela
Director Comercial Majorica

"En horabuena, Laura Cantizano, por desarrollar una **formación transformadora** en Majorica. Desde el personal de la fábrica te dan las gracias, **aportaste mucho valor en la gestión del cambio, gestión emocional y mucha motivación**. En todas las tiendas de España se han activado las ventas, nos has dado el método Neuroventas que necesitábamos para generar una experiencia positiva al cliente con un cierre de venta seguro."



Schveppes

Miguel Martí
Trade Marketing de Schveppes

"Contratamos a Laura para la formación en Neuroventas dirigida a la Captación de mercado y objetivos de venta de la Casera "tinto de verano". Estamos muy contentos de los resultados en ventas que consigue la **Formación Neuroventas 6 "S"**. También quiero destacar el **estilo de Laura Cantizano entrenando habilidades; lo hace desde la motivación**. Un saludo de parte de todo el equipo task force Ventas."



santalucía SEGUROS

Carlos Gallego
Director Comercial & MKT

"En la Convención de 2017 dirigida a nuestra Red Comercial de 1.200 profesionales, tuvimos el honor de contar como ponente con Laura. Valoramos mucho de su exposición los conocimientos de **Neuroventas 6 "S" metodología de alto rendimiento y mucha motivación**. Muchas gracias. Esperamos volver a contar contigo."