

# De ofrecer a Vender


Domina el arte de persuadir y cerrar ventas



## De ofrecer a Vender

### Introducción

## Contenido

¿Qué lograrás?.....	3
A cerca de la capacitadora.....	3
¿Cómo puedo vender yo?.....	4
<b>Cambiar la mirada sobre las ventas.....</b>	<b>5</b>
<b>Qué vas a aprender en este programa.....</b>	<b>5</b>
 <b>Aprendé con el Método CRECE.....</b>	<b>6</b>
<b>Contenidos del curso.....</b>	<b>6</b>
<b>Una invitación a tu transformación.....</b>	<b>8</b>
Bibliografía utilizada en todo el programa.....	9

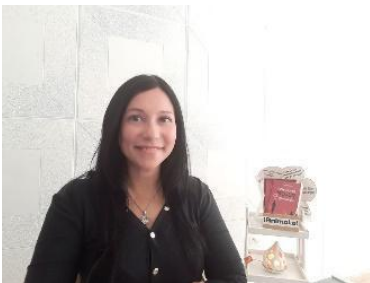
## De ofrecer a Vender

### Introducción

### ¿Qué lograrás?

- Que desarrolles las habilidades necesarias para transformarte en un/a vendedor/a profesional, llevar a cabo un proceso completo de Ventas con efectividad e incrementar los cierres y los montos de las ventas.
- Que puedas reconocer las exigencias del mercado actual y por qué es vital la calidad en la atención y servicio al cliente para llegar al éxito incrementando las ganancias.

### A cerca de la capacitadora



[Mariana I. Lloret](#): Emprendedora apasionada y comprometida con el desarrollo personal y profesional, dedicada a impulsar la excelencia en comunicación y crecimiento estratégico.

Especialista en Comunicación Comercial e Institucional, con habilidades destacadas en comunicación, instructora y capacitadora.

Cuento con una sólida trayectoria en Publicidad, Marketing y Comunicación Institucional y Comercial, respaldada por más de 20 años de experiencia en Servicio al Cliente y Capacitación en Ventas y Customer Service. Mi enfoque se centra en diseñar estrategias efectivas, potenciar equipos y alcanzar resultados excepcionales en entornos dinámicos y competitivos.

## De ofrecer a Vender

### Introducción

### ¿Cómo puedo vender yo?

Muchas personas tienen un buen producto, una buena idea o un servicio que realmente puede ayudar a otros. Sin embargo, cuando llega el momento de ofrecerlo, aparece algo que las frena: miedo, vergüenza o inseguridad.

Tal vez te pasó alguna de estas situaciones:

- Sentís que **no querés molestar a los demás ofreciendo tu producto**.
- Pensás que **vender es insistir o presionar**.
- No sabés bien **cómo explicar lo que ofrecés**.
- Publicás tu producto o servicio, pero **las ventas no llegan**.



Si te identificás con alguna de estas situaciones, quiero que sepas algo importante: **no estás sola y no es un problema de tu producto**.

La mayoría de las personas nunca aprendió a vender. Y cuando no sabemos cómo hacerlo, es normal sentir inseguridad o evitar ese momento.

La buena noticia es que **vender no es un talento con el que se nace, es una habilidad que se aprende**.

Vamos a recorrer este camino mediante tres ejes conceptuales:

- El primero es **“la personalidad vendedora”**, basado en las necesidades y deseos del vendedor/a que impulsan a promover y concretar acciones de ventas.
- El segundo eje es la **“construcción del vínculo con el cliente”**, donde conocerás los conceptos más relevantes analizando al cliente y al comprador potencial, haciendo énfasis en los distintos perfiles y roles que debe asumir el vendedor profesional.
- El tercer eje es el **“proceso de ventas”**, analizado como un sistema de interacción, donde hay momentos a destacar, como el contacto inicial con el cliente, la indagación de necesidades, el manejo de las objeciones y las formas de argumentar; así como el cierre de la venta

## De ofrecer a Vender

### Introducción

### Cambiar la mirada sobre las ventas

La acción de vender no es ajena a ningún ser humano. Todos somos vendedores de bienes o servicios. Muchas cosas han evolucionado desde los primeros tiempos comerciales, pero esencialmente el acto de vender sigue teniendo un fin social y como tal una “responsabilidad social”. No se puede vender cualquier cosa a cualquier individuo, ni se puede persuadir de tal modo a quien compra de manera que no sea consciente de lo que adquiere.

Durante mucho tiempo se instaló la idea de que vender es presionar, convencer o insistir. Pero la venta profesional funciona de una manera muy diferente. En realidad, vender significa **conectar una necesidad con una solución**.

Cuando una persona tiene un problema, una inquietud o un deseo, necesita encontrar algo que la ayude a resolverlo. Si tu producto o servicio puede aportar valor, entonces **ofrecerlo no es molestar: es ayudar**.

Por eso, en este programa vamos a cambiar una idea muy importante:

No se trata solo de **ofrecer productos**, sino de **comunicar valor y soluciones**.

### Qué vas a aprender en este programa

El objetivo de este curso es acompañarte en un proceso de aprendizaje y transformación para que puedas convertirte en una persona capaz de vender con seguridad, claridad y profesionalismo.

**A lo largo de los módulos vas a aprender a:**

- ✓ Comprender cómo funciona realmente el proceso de venta.
- ✓ Desarrollar seguridad y confianza al ofrecer lo que vendés.
- ✓ Identificar las necesidades de tus clientes.
- ✓ Comunicar los beneficios de tu producto o servicio.
- ✓ Generar oportunidades de venta.
- ✓ Utilizar herramientas digitales para vender

## De ofrecer a Vender

### Introducción

### **Aprendé con el Método CRECE**

- **C**onectar con tu propósito – Definir tu idea y tu propuesta con claridad
- **R**edefinir tu visión – Fortalecer tu mentalidad y liderazgo
- **E**structurar tus herramientas – Crear un plan alineado a vos
- **C**omunicar con seguridad y autoconfianza
- **E**jecutar con foco y constancia – Gestionar tu tiempo, prioridades y productividad

### **Contenidos del curso**

#### ♦ **Método CRECE - 1 Conectá con tu propósito**

Mentalidad de vendedor/a. Eliminá los bloqueos más comunes que impiden vender: miedos, creencias limitantes, vergüenzas. Dejarás de ver la venta como algo incómodo y empezarás a verla como una forma de ayudar a generar valor.

#### ♦ **Método CRECE – 2 Redefiní tu visión**

La planificación del vendedor/a. Aprendé a hacer un plan, definir objetivos y estrategias para cumplirlos.

#### ♦ **Método CRECE - 3 – Estructurá tus herramientas**

Comprender qué motiva realmente la compra. Tipos de clientes. Identificar necesidades y motivaciones. Cómo adaptar el mensaje al cliente. Generar conexión y confianza.

Aprender a generar oportunidades de venta. Qué es la prospección. Dónde encontrar clientes. Cómo atraer clientes de forma natural. Primer contacto con prospectos. Organización del proceso comercial.

## **De ofrecer a Vender**

### **Introducción**

Inteligencia Artificial aplicada al proceso de ventas.

Ventas digitales: Ventas por WhatsApp. Redes sociales como canal de ventas. Email marketing básico. Seguimiento de clientes. Construir relaciones a largo plazo

#### **♦ Método CRECE - 4 Comunicá con Seguridad y Autoconfianza**

Comunicación persuasiva. Aprender a hablar de forma clara, segura y persuasiva. Comunicación efectiva en ventas. Escucha activa Cómo hacer preguntas que revelen necesidades. Lenguaje positivo y seguro. Cómo generar confianza.

#### **♦ Método CRECE - 5 Ejecutá con claridad y constancia**

La venta estratégica. Aprender cómo guiar una venta paso a paso. Etapas de una venta. Cómo presentar una propuesta. Manejo de objeciones. Cómo responder dudas. Cómo pedir la venta con seguridad.

Organización del área comercial y gestión de tu equipo de ventas.

## De ofrecer a Vender

### Introducción

### Una invitación a tu transformación

Aprender a vender puede cambiar completamente tu desarrollo personal y profesional.

Cuando una persona aprende a comunicar valor, generar confianza y cerrar ventas, no solo mejora su negocio: también desarrolla habilidades que sirven para toda la vida.

Por eso, te invito a aprovechar este proceso con apertura y compromiso. Cada módulo está pensado para que puedas **reflexionar, practicar y aplicar lo aprendido en tu realidad**.

Este puede ser el comienzo de una nueva etapa en tu camino emprendedor.

**Bienvenida al programa  
“De ofrecer a vender”.**

## De ofrecer a Vender

### Introducción

### Bibliografía utilizada en todo el programa

AUDIRAC, Carlos. "ABCDE DESARROLLO ORGANIZACIONAL". Editorial Trillas 1994.

ROBLEDO, Edgardo. "DESARROLLO ORGANIZACIONAL". Editorial Trillas 2009.

VALDEZ, Salvador. "DIAGNÓSTICO LA EMPRESA". Editorial Trillas 2010.

RODRÍGUEZ, Darío. "DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL". Editorial Alfaomega 2005.

Cómo ganar amigos e influir sobre las personas – Dale Carnegie

La venta consultiva – Mack Hanan

La venta estratégica – Robert B. Miller & Stephen E. Heiman

SPIN Selling – Neil Rackham

La venta retando al cliente – Matthew Dixon & Brent Adamson

Psicología de ventas – Brian Tracy

Inteligencia emocional para el éxito de ventas – Daniel Goleman

Influencia: La psicología de la persuasión – Robert B. Cialdini

Véndele a la mente, no a la gente – Jürgen Klaric

El vendedor al minuto - Spencer Johnson, M.D: Larry Wilson