

MARZO 2018

Convierta a su ingeniero en vendedor®

Las ventas son el corazón de la empresa.



01 de Marzo 2018
9:00 a 18:00 hrs
Ciudad de México

INSTRUCTOR

Santiago Barcón

Es ingeniero eléctrico por la Universidad Iberoamericana con especialidad en sistemas de potencia. Cursó también una maestría en administración en el ITESM campus Ciudad de México. Fundador de Inelap, APQ, Inc., Vinsanto, PQE y una decena de empresas más.

Es *Senior Member del Institute of Electrical and Electronics Engineers*. Fue vicepresidente de Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas y presidió la Asociación Mexicana de Empresas en Eficiencia Energética. Entre sus actividades docentes es profesor titular en la UNAM. Es coautor del libro: “Calidad de la Energía: Factor de potencia y filtrado de armónicas” publicado por McGraw-Hill.

Combina el conocimiento ingenieril con crear empresas para lo cual el primer paso es vender. Jorge Zepeda Patterson, escritor y Premio Planeta de Novela en el 2015, lo describe como: “Espíritu libre montado en Excel; un bohemio con agenda”



OBJETIVO:

Transformar y aumentar las capacidades de interrelación interna y externa de los ingenieros en apoyo a las ventas de la empresa a través de la explotación de su conocimiento.

DIRIGIDO A:

- Todos los ingenieros y técnicos de las empresas que necesitan incrementar sus ventas ya bien se encuentren en el área comercial o se piense en colocarlos en esa área.
- Todo el personal de ventas técnicas dado que el curso refuerza sus conocimientos.

TEMARIO

1

LA IMPORTANCIA DE LAS VENTAS EN UN EMPRESA

- a. De dónde vienen los ingresos
- b. Estados de resultados
- c. Maximización del beneficio

3

TODOS SOMOS VENEDORES

- a. Análisis de actividades en un día
- b. Ejemplos prácticos
- c. El es y el poder ser

5

PLAN DE TRABAJO PERSONAL

- a. ¿Cómo organizo mis prioridades?
- b. La importancia del tiempo
- c. Maximización de las oportunidades
- d. La importancia del aprender continuo

2

¿POR QUÉ LOS INGENIEROS SOMOS LOS IDÓNEOS PARA VENDER?

- a. Conocimiento del producto
- b. Capacidad de análisis
- c. El método científico
- d. Estructura mental
- e. Por qué continuamente se requiere más de nuestro talento

4

VENTA ESTRATÉGICA

- a. Importancia de la estrategia
- b. Rifle vs. escopeta
- c. Los 4 contactos básicos
- d. Lo que no es vender
- e. Planes estratégicos de ventas
- f. Ejemplos prácticos

6

MESA REDONDA CON LOS PARTICIPANTES



9 de **10** personas quedaron **satisfechas con nuestros cursos**

[VER CURSOS](#)

INVERSIÓN

PRECIO ESPECIAL

\$ 9,800.00 hasta del 16 de Febrero

\$10,700.00 hasta del 23 de Febrero

\$12,500.00 hasta del 01 de Marzo

- * Los precios no incluyen IVA
- * Precios especiales a grupos
- * CUPO LIMITADO

INFORMES E INSCRIPCIONES

M. (55) 4827 7425

cursos@energiahoy.com