

Propuesta Comercial



Diego Enríquez Beltranena -
international Business Coach

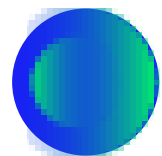


Propuesta

Entrenamiento Proceso Comercial y sus Fases



Afan
Consulting & Training Solutions



Método VAR 2.0 - Siguiente nivel





● ¿Quién es Diego?

“Orgullosa y apasionado Vendedor”

- Abogado y Notario
- Máster en SportsLaw
- Master in Business Administration – MBA – Marketing Specialization
- Técnico en Seguros y Fianzas
- Business Coach
- Director de empresas
- Host del Podcast **CRECE O MUERE**

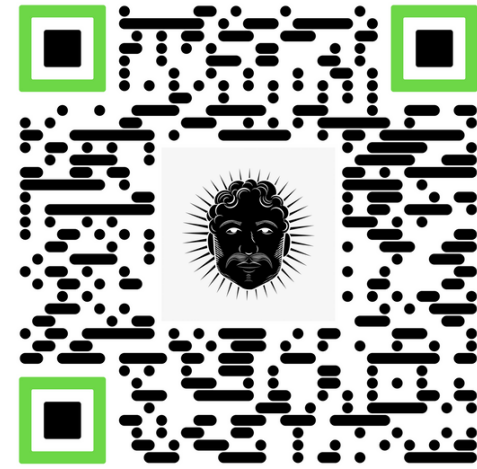


**EL PUT*
AMO
de LAS
VENTAS**





EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR EN LAS VENTAS PT.1



EL SÍNDROME DEL IMPOSTOR EN LAS VENTAS PT.2



Afan Consulting & Training Solutions



Método VAR



Fases del Proceso de Ventas: Vendedores de Alto Rendimiento

El Método VAR (Vendedores de Alto Rendimiento) es una estrategia integral diseñada para maximizar el éxito en ventas, fusionando principios tradicionales con tecnología avanzada.

Este método destaca por su enfoque en la disciplina y la estructura, alentando a los vendedores a adoptar hábitos de alto rendimiento y técnicas probadas para mejorar su eficacia.

Desde la prospección hasta el cierre, cada fase se enriquece con el uso estratégico de herramientas digitales y análisis de datos, permitiendo una comprensión profunda del mercado y una personalización sin precedentes en la interacción con el cliente.

La tecnología no solo facilita la gestión eficiente de las relaciones y la automatización de tareas, sino que también provee mediciones precisas del rendimiento, lo que permite ajustes en tiempo real para optimizar los resultados.

En esencia, el Método VAR prepara a los vendedores para triunfar en el dinámico mundo de las ventas, equipándolos con la mentalidad, las habilidades y las herramientas necesarias para sobresalir.



Módulos:

Método VAR 2.0:

- a. Seguimiento y uso de CRM
- b. Uso de IA enfoque en ventas
- c. MoneyMap
- d. Temperamento + ¿Qué vendes?



Seguimiento y uso de CRM

Aterrizaje de uso de herramienta de CRM, uso práctico de la herramienta, análisis de flujo comercial, automatizaciones, entre otros usos que permita hacer eficiente el uso correcto de la misma.



Afan
Consulting & Training Solutions

Uso de IA en Ventas

Uso de herramientas tales como:

- UseArtemis
- ChatGPT

Para hacer mucho más eficiente el proceso comercial.



MoneyMap

Análisis de meta, definición de proceso de alcance de metas, desglose de las mismas y definición de hoja de ruta para acceso de meta monetaria.



Afan
Consulting & Training Solutions

Temperamento

Análisis de Temperamento, basados en Metodología DISC con la definición de comportamiento humano.



Fechas



11-abr	jueves	7:00 - 9:00	Presencial
18-abr	jueves	7:00 - 9:00	Presencial
25-abr	jueves	7:00 - 9:00	Presencial
2-may	jueves	7:00 - 9:00	Presencial



Inversión



Afan
Consulting & Training Solutions

Valor de inversión: Q3, 499.99* por persona

Grupos de 3 personas: 7% de descuento

Grupos de 4 personas: 10% de descuento

Grupos de 5 personas o más: 13% de descuento

*Hasta 6 cuotas en tarjeta de crédito (aplican restricciones)

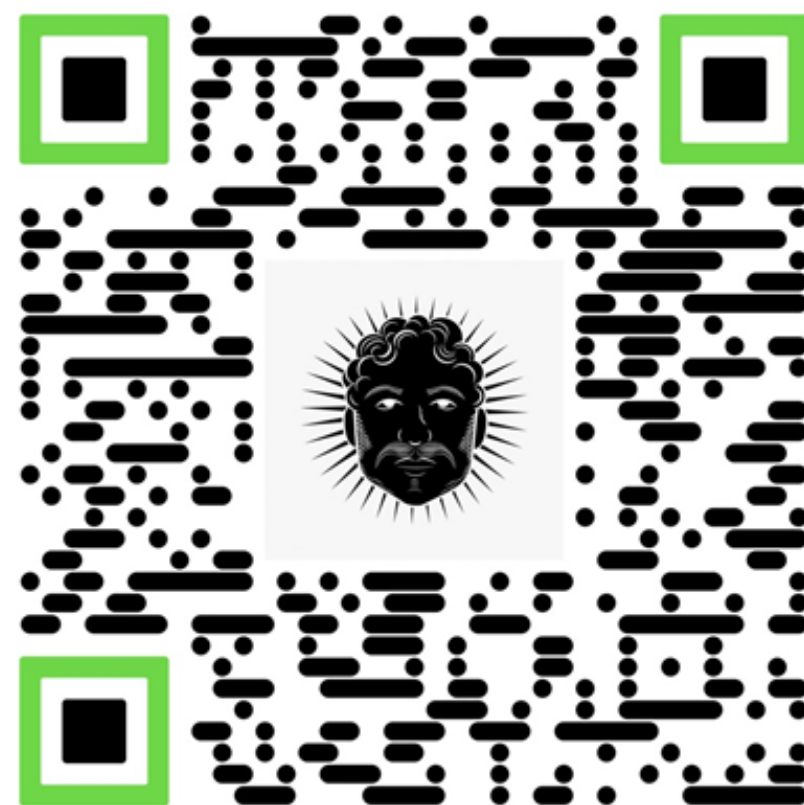


Socios Comerciales

EL PUT*
AMO
DE LAS
VENTAS



En este espacio irá el logo de tu empresa. ¿Te animas?



- **Diego Enríquez Beltranena**
- **diegoenriquez@afanca.com**

Diego Enríquez Beltranena - Business Coach