

# Propuesta Comercial



Diego Enríquez Beltranena -  
international Business Coach

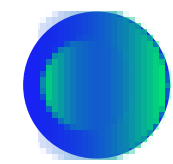


# Propuesta

Entrenamiento Proceso Comercial y sus Fases



**Afan**  
Consulting & Training Solutions



Certificación Método VAR - Vendedores de Alto Rendimiento





# ● ¿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**

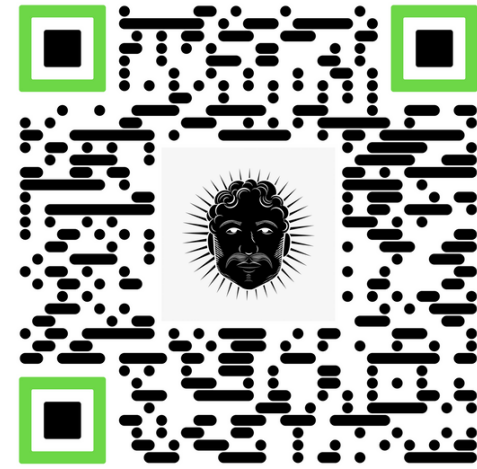


**EL PUT\*  
AMO  
de LAS  
VENTAS**





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 del Método VAR



- **EleVAR**: Tres Triángulos de despegue
- **La búsqueda del tesoro**: En busca del cliente dorado (Prospección)
- **Rompe Hielo**: Primer Contacto de poder (Primer Contacto)
- **Decodificación**: Descifrando el ADN del cliente (Entrevista de Ventas)
- **Seducción Continua**: Manteniendo la llama viva (Seguimientos)
- **Jiujitsu de las Ventas**: Dominando las Objeciones. (Objeciones)
- **Finalissima**: Sella el trato con estilo (Cierre)
- **Efecto Boomerang**: Eleva Ventas y más ventas (Postventa)



# EleVAR: Tres Triángulos de despegue

Intro - Triángulos de los VAR



**Afán**  
Consulting & Training Solutions

En esta etapa, lo que conoceremos son elementos clave tales como:

- Afán Competencias
- Estructura y Dinámica humana
- Triángulo de las ventas
- Factores Críticos del Éxito del VAR
- Hábitos VAR
- Errores comunes a evitar



# La búsqueda del tesoro: En busca del cliente dorado (Prospección).

La fase más crítica del proceso de ventas, ya que de la habilidad y calidad de la manera de prospectar, es el resultado que tendremos en esfuerzos, cuotas, metas y sobre todo la calidad de las relaciones a largo plazo que obtiene el profesional de las ventas.



## Rompe Hielo: Primer Contacto de poder (Primer Contacto).

El primer contacto es trascendental y que sopesa la importancia el proceso, ya que es una fase en la que muchos vendedores cometen errores comunes, los cuales los haremos consciencia para evitarlos, pero sobre todo enfocarnos en lo que realmente queremos alcanzar.





# Decodificación: Descifrando el ADN del cliente (Entrevista de Ventas)

¿Entrevista? Exactamente, ya que como profesionales de las ventas sabemos que las preguntas son el armamento más importante que podemos tener para poder encontrar el verdadero punto de dolor de nuestros prospectos, para identificar de manera veraz cuáles soluciones son las ideales para cada situación.

El principal factor: **DIAGNOSTICAR.**



## Seducción Continua: Manteniendo la llama viva (Seguimientos)

Se dice que más del 90% de las ventas se pierden por mala nutrición a los prospectos, es decir porque se tuvo un seguimiento deficiente y ese es el enfoque principal, incrementar los resultados con estrategias y técnicas de seguimiento que permite mantener el hilo conductor a través de contactos de valor.



# Jiu-jitsu de las Ventas: Dominando las Objeciones. (Objeciones)

Algunos dicen que las objeciones son “rechazos” sin embargo sabemos que las objeciones son muestras o señales de interés y señales que nuestro prospecto tiene compromiso aún con nuestro proceso, sin embargo entenderemos que las objeciones son emocionales y abre la puerta a:

- Auto-conciencia
- Auto-gestión

Entendiendo como nos sentimos y que nos hace sentir, podremos conocer acciones que nos permitan enfocar nuestra gestión hacia empujar el proceso hacia el cierre, analizando, investigando, diagnosticando y cuestionando para poder solucionar necesidades del prospecto.



# Finalissima: Sella el trato con estilo (Cierre)

El proceso de venta completo e integral para poder llegar a esta fase, una de las que más llama la atención y que tendremos la oportunidad de revisar:

- Técnicas de cierre
- Momentos de pedir el cierre
- Preguntas de valor que te ayudan a influenciar
- Enfoque en el proceso de transacción, ¿Cómo cobrar y hacer efectivo el cierre?

Cerrar para los VAR es empujar el proceso a la siguiente fase por lo que cierre es una fase, pero también una actitud.

## Efecto Boomerang: Eleva Ventas y más ventas (Postventa)

Para los VAR la post-venta es el compromiso de asesorar, de validar el concepto de **Ventas Relacionales** y sobre todo que le damos inicio a nuevos procesos de venta, ya que inicia el mini proceso de venta de los referidos y la re-compra de nuevas oportunidades de venta de parte de nuestros actuales clientes. a post-venta, los referidos y la re-compra son puntos de contacto que nos conecta con las personas con enfoque real y sincero.





# Indicadores de Gestión: KPI's

- **Ventas**: Mejora de las tasas de conversión durante el entrenamiento y posterior al entrenamiento con la aplicación de las herramientas (con trazabilidad) que permita identificar el crecimiento respectivo.
- **Servicio al cliente**: Mejora en las tasas de satisfacción de parte del equipo comercial con el relacionamiento con el cliente, medido posterior al entrenamiento por medio de encuestas puntuales.



# Fechas



8-may	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial
15-may	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial
22-may	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial
29-may	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial
5-jun	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial
12-jun	miércoles	7:00 - 9:00	Presencial



# Inversión



**Afan**  
Consulting & Training Solutions

**Valor de inversión:** Q4, 999.99\* 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)



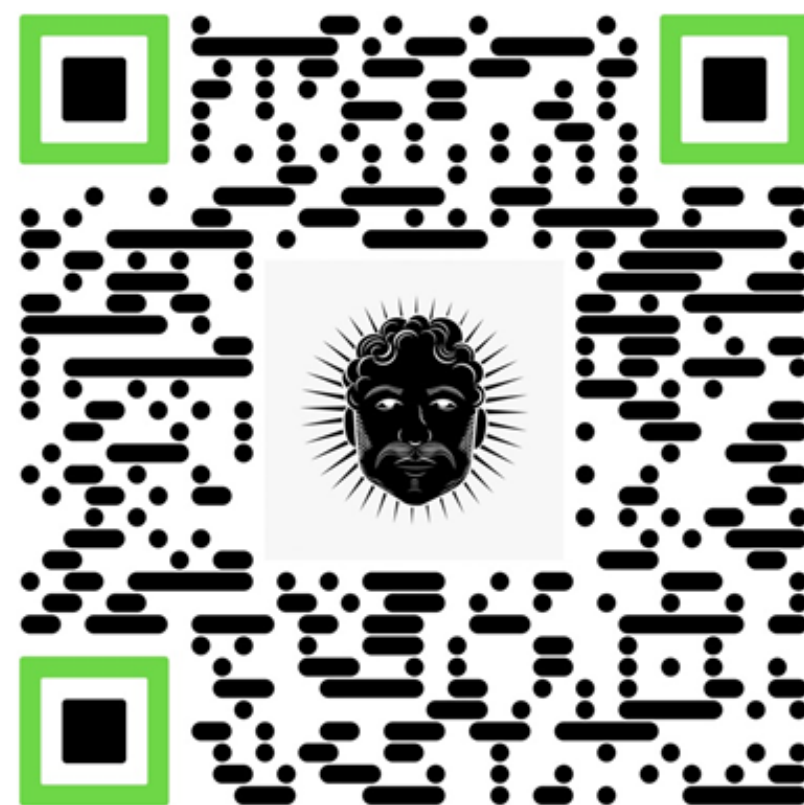
Socios Comerciales

EL PUT\* AMO DE LAS VENTAS



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





- **Diego Enríquez Beltranena**
- **[diegoenriquez@afanca.com](mailto:diegoenriquez@afanca.com)**

Diego Enríquez Beltranena - Business Coach