



LA VERDAD NOS HARA LIBRES

UNIVERSIDAD  
IBEROAMERICANA

CENTRO DE EXTENSIÓN  
SALTILLO

Curso

# El Cierre Exitoso de las Ventas y Marketing Estratégico





## **Perfil del Participante:**

Ejecutivos del área comercial, Gerentes de Ventas, Vendedores, Asesores de ventas y Promotores

## **Objetivo:**

El éxito o fracaso de toda empresa está relacionado con su desempeño en el ámbito de las ventas. Cualquiera que sea el tipo de producto o servicio que se ofrezca al mercado, siempre será necesario contar con personas capacitadas y motivadas que sean expertas en llevar adelante una relación comercial con nuestros clientes. Una de las cosas más importante es ser honesto con nuestros clientes.

Este curso tiene como objetivo proporcionar las herramientas básicas para la gestión de ventas y un Cierre Exitoso.

## **Temario:**

- 1.- Entender las técnicas del mercado, para hacer más fácil la venta.
- 2.- El trabajo antes de vender.... ¿Cómo prepararse antes de vender?  
Como puedo obtener información de mi mercado, de mi cliente y de mi competencia eficientemente..
- 3.- Contacto con el cliente, Determinación de Necesidades, Argumentación y Objeciones.
- 4.- El Arte de saber Preguntar.
- 5.- Los Diferentes tipos de Cierre
- 6.- Ejercicios Prácticos
- 7.-Las Claves de las Entrevistas
- 8.- Mercadotecnia de servicio (no se trata de vender, la clave es hacer clientes)
- 9.- Claves de una relación a largo plazo en las ventas.



UNIVERSIDAD  
IBEROAMERICANA  
CENTRO DE EXTENSIÓN  
SALTILLO

**Expositor:** *Lic. Jorge L. Reyes Casas.*

Especialista en estrategia en mercadotecnia y profesor desde el año 2004, imparte las materias de Auditoría de Marketing, Publicidad, Mercadotecnia de Servicios, Técnicas de Venta y Mercadotecnia Integral. Expositor invitado por la Universidad Iberoamericana para los cursos impartidos a PYMES y Cámaras Empresariales en la Comarca Lagunera en el área de Mercadotecnia.

Presidente de AEME Asesores en Mercadotecnia, consultora especializada en marketing e investigación de mercados, integrante de la red latinoamericana de empresas independientes de investigación RVOX.

**Duración:** El curso consta de 20 horas que serán impartidas en 2 fines de semana.

**Horario:** Viernes: de 16:00 a 21:00 hrs  
Sábados: de 9:00 a 14:00.

**Inicio:** Próxima Apertura



## Diseño de programas a las necesidades de su empresa o institución.

- Acapulco
- Cd. de México
- Guadalajara
- León
- Oaxaca
- Puebla
- Tijuana
- Torreón
- Centros de Extensión:
- Monterrey
- Saltillo

**Para mayores informes favor de comunicarse al Departamento de Promoción y Relaciones Públicas con:**

Patricia Flores [patricia-flores@uiasaltillo.edu.mx](mailto:patricia-flores@uiasaltillo.edu.mx) Ext. 105  
Erika Diaz [erika-diaz@uiasaltillo.edu.mx](mailto:erika-diaz@uiasaltillo.edu.mx) Ext. 114

Eje dos 870 Centro Metropolitano  
Saltillo, Coahuila 25095  
Teléfono y Fax (844) 430 2222  
[www.uiasaltillo.edu.mx](http://www.uiasaltillo.edu.mx)

Derechos Reservados Universidad Iberoamericana