

80%
PRÁCTICO



TE INVITA AL TALLER

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO

CURSO “ELEVATOR PITCH”

¡Expresar argumentos breves y de impacto en menos de 1 minuto! ¡Una técnica persuasiva para convencer e impactar! ¡Menos es Más! ¡En lo que sube el elevador!
!Técnica útil en ventas, sesiones de networking, para presentar un proyecto, entrevista de trabajo; es una técnica de uso universal!

OBJETIVO:

- Proporcionar a los participantes una técnica que les permita expresar en pocas palabras, mensajes breves y de impacto
- Potencializar todo mensaje, enfocándose en las diferencias y generando argumentos de valor

DIRIGIDO A:

- Áreas Comerciales, Ejecutivos de Ventas, Empresarios, Emprendedores

DIFERENCIAS Y VALORES AGREGADOS DEL CURSO

1. Metodología de entrenamiento probada con más de 2,000 diferentes empresas, en 10 distintos países y más 500,000 ejecutivos de ventas, con Cartas Testimoniales Clientes Satisfechos que han incrementado sus ventas
2. Instructor Especializado en Ventas, Negociación y Servicio al Cliente con amplia experiencia, entrenando empresarios, gerentes, vendedores y personal de las empresas
3. Con el uso de Técnicas de Aprendizaje Acelerado; dinámicas de reflexión y aprendizaje, videos, artículos
4. Los participantes generan y practican Pitch para aplicarlos en su actividad profesional
5. Totalmente Práctico en un 80% en forma de Taller

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO

CONTENIDO ESQUEMÁTICO

- La premisa Menos es Más
- Iniciar todo contacto con impacto
- Enfocarse en las diferencias de la propuesta
- Implica evitar el decir palabras trilladas
- Comunicación Integral, comunicación verbal y no Verbal
- Congruencia en la comunicación
- Emocionalidad y Racionalidad en el mensaje
- La regla en menos de 1 minuto y luego en menos de 30 segundos
- La técnica se puede maximizar y comunicar mensajes de impacto
- El primer contacto y las primeras palabras son las mas importantes
- Contextualizar con datos de valor
- Dar beneficios con argumentos de impacto
- Generar compromisos, acciones, citas, reuniones

INCLUYE DINÁMICAS DE ROLE PLAYING

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO

ACERCA DEL INSTRUCTOR

Speaker e Instructor Internacional

“EMPODERANDO EQUIPOS y PERSONAS”

FORMATIVO, MOTIVADOR E INSPIRADOR

Ventas, Motivación, Negociación, Comunicación y Servicio al Cliente

- **Empodera y genera cambios en los equipos de ventas y el personal de las empresas**, a través de motivarlos y entrenarlos, con una metodología probada con más de **2,000 diferentes empresas, en 10 distintos países** y a lo largo de más de 20 años de experiencia como Instructor y Conferencista. Su Metodología la soporta en el dominio de más de **40 Técnicas y Habilidades de Venta, Comunicación, Negociación y Servicio al Cliente**. Hard and Soft Skills; para lograr un entrenamiento de 360°. Es especialista en Programas Incompany; 90% de los eventos que imparte son **Personalizados** para Empresas. Más de 500,000 participantes y 10,000 Gerentes/Directores/Empresarios entrenados avalan su expertise.
- **Conoce todos los sectores y giros, con lo cual puede tropicalizar y customizar cada conferencia o curso**. Es el instructor que más equipos de Ventas ha entrenado en México de forma directa. En su experiencia profesional, ha sido Vendedor, Gerente de Ventas y Director para diferentes Empresas Comerciales, Industriales y de Servicios
- **Ha logrado transformar a equipos de ventas en equipos de alto desempeño**. Avalado por decenas de cartas de clientes satisfechos, emitidas por los Directores y Gerentes de las Empresas que ha entrenado; y decenas de reconocimientos que ha recibido cómo Instructor y Conferencista. **Es especialista en Venta Personal, Venta Consultiva, Venta Call Center y Punto de Venta**
- **Ha impartido más de 350 Conferencias y más de 1,600 cursos, los cuales avalan su expertise**. Participa activamente impartiendo Conferencias en Convenciones de Ventas, Congresos y Cursos a Equipos Comerciales, tanto en forma presencial, cómo a través de Videoconferencias/Plataformas Online; y Grabando Vídeos para Sistemas e-learning;
- **Está en contacto diariamente con Vendedores, Gerentes, Personal de Servicio, Empresarios y Directores, de diferentes empresas, giros, países y regiones**, lo cual le permite vivir el mundo actual y real de las ventas y del entorno empresarial y del servicio al cliente. Con esto puede ejemplificar y contextualizar tendencias, retos y oportunidades
- **Es creador del Concepto “VENTAMORFOSIS”** donde establece los cambios de la Venta Moderna; imparte el **SALES CAMP** el programa más completo para entrenar vendedores; además de temas específicos, tales cómo Elevator Pitch, Venta Personalizada, Creatividad en Ventas, Cierre de Ventas, Venta Cruzada, Manejo de Objeciones, Clínicas de Ventas y Negociación de Alto Impacto, Neuroventas, Tangibilización de Servicios, Argumentación Persuasiva, Costo-Beneficio y Comparativo Integral (no precio), entre otros, etc.
- **Usa el Fútbol Soccer para motivar, integrar, motivar y empoderar a equipos de ventas y personal de las empresas**, con 2 Conferencias exitosas “Goles y Ventas”; “El Fútbol y el Trabajo en Equipo”

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO

DETALLES



Septiembre 24
9:00 hrs., a 14:00 Hrs.



FORMAS DE PAGO:
TRANSFERENCIA BANCARIA
EFFECTIVO
DEPOSITO BANCARIO
PAGO CON TARJETA



5 horas de capacitación
Servicio de Café continuo
Reconocimiento avalado por la STPS
Constancia de Habilidades Laborales



Hotel Plaza Florencia
Suites, Zona Rosa
CDMX



\$2,900.00 mas
I.V.A.



(55) 57 74 64 10

juanolmedo@grupoliadsa.com.mx

gloria@grupoliadsa.com.mx

sandrapinzon@liadsa.com.mx

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO

PAGOS



TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Titular LIADSA FORMACIÓN
EMPRESARIAL
S.A. DE C.V.
Banco BBVA BANCOMER
Número de Cuenta 0198145784
Clabe Interbancaria 012180001981457841
Código Swift BBVAMXMMXXX
Código Aba BCMRMXMPYM



DEPOSITO BANCARIO

Titular LIADSA FORMACIÓN
EMPRESARIAL
S.A. DE C.V.
Banco BBVA BANCOMER
Número de Cuenta 0198145784



TARJETA DE CREDITO

EXCEPTO AMERICAN EXPRESS

ELEVATOR PITCH

IMPACTA EN UN MINUTO