



TALLER INTENSIVO

TECNICAS DE VENTAS Y LIDERAZGO DE EQUIPOS

TALLER INTENSIVO PRESENCIAL DE 4 HORAS.

Una experiencia dinámica que combina conceptos clave, ejercicios aplicados, análisis de casos y herramientas listas para usar en ventas, emprendimientos o equipos de trabajo.

PÚBLICO OBJETIVO

Este programa es ideal para:

- emprendedores que necesitan vender más
- personas que buscan mejorar su perfil laboral
- vendedores y asesores comerciales
- dueños de negocios
- coordinadores y mandos medios
- líderes de equipos
- profesionales independientes
- toda persona que quiera influir mejor y generar oportunidades

ESTRATEGIAS PARA VENDER, LIDERAR Y CERRAR VENTAS EN ESCENARIOS REALES.

Aprendé en una sola jornada herramientas prácticas para vender con confianza, comunicar valor y liderar equipos que generen resultados.

Hoy no alcanza con tener un buen producto, experiencia o ganas de crecer. Muchas personas pierden ventas, oportunidades laborales y clientes simplemente por no saber comunicar lo que ofrecen, responder objeciones o influir en una decisión.

Y dentro de las organizaciones ocurre lo mismo: equipos con talento, pero sin dirección clara, compromiso ni motivación sostenida.

El problema no siempre es la capacidad.

Muchas veces, es la falta de herramientas.

El taller Técnicas de Ventas y Liderazgo de Equipos fue diseñado para resolver esos desafíos de forma práctica, intensiva y aplicable desde el primer día.

En solo 4 horas vas a incorporar recursos para:

- vender con mayor seguridad y efectividad
- comunicar valor sin improvisar
- responder objeciones con claridad
- generar confianza en clientes y equipos
- aprender a vender productos, servicios o ideas
- desarrollar seguridad, comunicación efectiva
- liderar su propio proceso de crecimiento
- crear oportunidades laborales o emprender

No es teoría vacía. Es entrenamiento concreto para escenarios reales.



CENTRO DE
LIDERAZGO SUSTENTABLE
Influenciar positivamente

Centro de Liderazgo Sustentable
Ayacucho 2267 – Posadas, Misiones, Argentina. Tel: +54 9 376 4667657
rodriguezaguero@gmail.com | www.liderazgosustentable.com.ar

En qué consiste el programa

¿Estás listo para generar ventas y fidelizar clientes?

MÓDULO I — DESARROLLO PERSONAL Y MENTALIDAD

Objetivo: fortalecer la base emocional y mental para vender y liderar.

- Autoconocimiento (creencias limitantes vs potenciadoras)
- Mentalidad de crecimiento
- Inteligencia emocional aplicada a ventas
- Gestión del miedo al rechazo
- Motivación y disciplina
- Imagen personal y marca personal

Herramientas prácticas:

- Rueda de la vida
- Test de creencias limitantes
- ¿Qué tan apto estas?
- Entornos para crecer
- Técnicas de reprogramación mental

Dinámicas:

- Role play de confianza personal
- Ejercicio "mi historia de valor"
- Desafío: salir a presentarse y generar 3 contactos reales

MÓDULO II — TÉCNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

Objetivo: Aprender a vender de forma profesional, ética y efectiva.

- Proceso de ventas paso a paso
- ¿A quién le vendemos?
- Tipos de clientes
- Detección de necesidades
- Comunicación persuasiva
- Storytelling aplicado a ventas Valor-Ventas
- Embudo de objeciones - Manejo de objeciones
- Secretos de cierre de ventas -Enfoque 20/80
- Ventas presenciales y digitales (WhatsApp, redes)
- Practica y entrena para diferenciarte.

Técnicas clave:

- Método AIDA (Atención, Interés, Deseo, Acción)
- Técnica de ventas
- Escucha activa y preguntas poderosas
- Lenguaje corporal y tono de voz

Herramientas prácticas:

- Guion de ventas personal
- Script para WhatsApp
- Checklist de cierre
- Simulaciones de ventas reales



Dinámicas:

- Role play vendedor-cliente
- Simulación de objeciones difíciles
- Desafío: realizar 3 ventas reales o simuladas

MÓDULO III — LIDERAZGO DE EQUIPOS

Objetivo: desarrollar liderazgo personal, detectar y desarrollar talento y construir equipos sinérgicos orientados a la venta.

- Autoliderazgo y Mentalidad
- Liderazgo de equipos
- Habilidades Blandas del vendedor
- Influencia y Manipulación
- Propósito, Valores y Principios



Herramientas prácticas:

- Plan de acción personal
- Mapa de objetivos SMART
- Estrategia de networking
- Mini plan de negocio o ventas



Dinámicas:

- Dinámica de liderazgo en grupo
- Simulación de toma de decisiones

METODOLOGÍA



- 30% teoría clara y concreta
- 70% práctica y aplicación real
- Aprendizaje experiencial (hacer, no solo escuchar)
- Coaching grupal
- Feedback constante

¡NO TE QUEDES ESPECTANTE!

Postergar la profesionalización del servicio tiene un costo silencioso: clientes que no regresan, conflictos que se repiten y oportunidades que se pierden sin ser detectadas. **Si querés que tu organización deje de reaccionar ante problemas y empiece a diseñar experiencias que fidelicen, este taller es el punto de partida.**

LA GARANTÍA DE EXCELENCIA

El valor diferencial de este taller radica en la fusión de dos miradas complementarias y de alto valor profesional por expertise y trayectoria:

FACILITADORES



Eddi Selva Bareiro. (Coaching Ejecutivo y de Vida). **Aporta la metodología, la profundidad introspectiva y las técnicas de comunicación avanzada. Su experiencia como Coach referente asegura que los participantes trabajen sus barreras internas para liberar su potencial.** Relaciones Públicas e Imagen Institucional. **Posgrado en Comunicación Institucional.** Esp. Neuro Ventas – Neuro Oratoria – P.N.L – Inteligencia Emocional. **Profesional Coach Ejecutivo – Empresarial.** Miembro de la Confederación Interamericana de Coaching.

Claudio Rodríguez Agüero. (Liderazgo Sustentable) **Aporta la visión macro, la estructura del liderazgo sustentable y la experiencia de campo en la gestión de trayectorias exitosas. Su enfoque garantiza que las herramientas tengan un impacto real en el liderazgo de equipos de Alto Rendimiento.** Coordinador Regional NEA del Programa de Habilidades Blandas y Liderazgo – Fundación Argenнова y Maxwell Leadership Foundation. **Autor de libros.** Fundador y Director del Centro de Liderazgo Sustentable. **Secretario Académico del Instituto Privado de Alta Capacitación (IPAC).** Director de Diplomatura Universitaria en Liderazgo Sustentable y Oratoria Influyente (UFASTA).



Consultanos para diseñar una experiencia adaptada a tu organización.

