

PROGRAMA MAESTRO  
CERRADOR

Este curso le dará al participante las herramientas de forma práctica para que esté en capacidad de cerrar ventas y negociaciones como un profesional, desarrollando habilidades de inteligencia social y comercial.

**Duración total del programa:** 5 días, 10 horas totales (2 horas por día)

**John Jair Arango Galindo**

Experto en ventas y formación de vendedores

Cuenta con trece años de experiencia en áreas comerciales y codificando a los súper vendedores. Estudiantes en 9 países han aprendido sus metodologías enfocadas en cerrar negociaciones, que les ha permitido escalar sus negocios y triplicar sus ventas. Coach en ventas y negociación. Creador de la metodología “Maestro cerrador” y del programa “Master en ventas”

**¿Qué incluye este curso?**

01

**Módulo 1. Mentalidad del MAESTRO CERRADOR® (1 hora)**

- ¿Tus creencias inconscientes sobre ventas, vendedores y vender, son positivas o negativas?
- ¿Qué vende tu empresa? ¿entiendes el por qué de la compañía?
- Mentalidad de crecimiento vs mentalidad fija
- Cree en grande, actúa en grande, vende en grande
- ¿Qué acciones tomar para mejorar mi mentalidad?

02

**Módulo 2. Inteligencia emocional del MAESTRO CERRADOR® (1 hora)**

- ¿Sabías que el 90% de las compras son emocionales?
- ¿Conoces las emociones que te sabotean o impulsan al momento de cerrar una venta?
- Aprende a autogestionar tu mundo emocional
- ¿Conoces las emociones que experimenta tu cliente?
- Conviértete en un maestro emocional para servir mejor a tu cliente

03

**Módulo 3. Habilidades del MAESTRO CERRADOR® (1 hora)**

- ¿Conoces las habilidades más eficientes de los super vendedores?
- ¿Sabes escuchar activamente?
- Guarda silencio, pregunta, escucha, obtén información e inspira el cierre.

04

**Módulo 4. El método® (1 hora)**

- ¿Conoces el nuevo modelo de ventas?
- ¿Sabías que el comprador evolucionó? Te presento al 4.0
- El método® (secuencia de preguntas alineado al nuevo modelo)
- Preguntas de contacto / conexión (aprende a acelerar el proceso de confianza)
- Preguntas de profundidad (aprende a obtener información valiosa, necesidades maestras).
- Preguntas de presentación (presenta el servicio con efectividad y con menos palabras)
- Preguntas de cierre (directo y efectivo)

05

**Módulo 5. Psicología de ventas (1 hora)**

- El 20% de los vendedores cierra el 80% de las ventas
- ¿Cómo ser parte de ese 20%?
- Transforma tu mundo interior, y tu mundo exterior (tus ventas) se transformará
- 8 funciones vitales de los super vendedores
- 7 leyes universales (mentales)

06

**Módulo 6. Sugestología (persuasión avanzada) (1 hora)**

- Neurociencias aplicada en ventas
- Disparadores del comportamiento humano
- Técnicas para acelerar el proceso de conexión
- Principios de sugestología

07

**Módulo 7. Energía del MAESTRO CERRADOR® (1 hora)**

- Energía alta siempre GANA
- ¿Sabías que en una negociación quien tenga el mayor nivel de energía persuade e inspira?
- Estrategias para elevar y cuidar tu energía
- Programación neurolingüística aplicada en ventas

08

**Módulo 8. Manejo de objeciones (1 hora)**

- ¿Sabías que el 80% de las ventas no se cierran por mal manejo de objeciones?
- Aprende el proceso para hacerlo como un maestro
- Anticipate a las objeciones
- Principio del costo del vacío
- Principio de anclaje

09

**Módulo 9. Proyecta, impacta e inspira (1 hora)**

- Lenguaje corporal en las negociaciones
- Proyecta tu mentalidad, emociones y energía a través del cuerpo y la voz
- Conecta e inspira
- Inteligencia social para obtener interacciones de alta calidad
- Hábitos de los super vendedores
- Definamos juntos METAS y objetivos en ventas

10

**Módulo 10. Coaching grupal (estudios de caso)****¿A quién está dirigido?**

A dueños de negocio, emprendedores y toda aquella persona que desee aprender a cerrar negociaciones de forma maestra.