



Escuela Nacional de Ventas y Marketing

**CAPACITACIÓN
EMPRESARIAL**

**MONTAJE DE ESCUELAS
DE VENTAS**

**ASESORÍA Y CONSULTORÍA
COMERCIAL**

**INVESTIGACIÓN DE
MERCADOS**

**CREACIÓN DE
CURSOS VIRTUALES**

NIVEL NACIONAL



La **Escuela Nacional de Ventas y Marketing ENVEN** captura información de sus necesidades y expectativas antes de presentar una propuesta formal.

Cuando ya conocemos su empresa, organizamos una oferta de trabajo cuidando los detalles para que nuestro servicio sea excelente y brinde **soluciones efectivas** a su problemática.

La **Escuela Nacional de Ventas y Marketing ENVEN**, utiliza en sus entrenamientos el **método constructivista Aprender – Haciendo**, ya que estamos seguros que los conceptos que los participantes reciben, deben ser **practicados de manera inmediata** para lograr una mayor recordación de los mismos.

PORTAFOLIO

A NIVEL NACIONAL

5 servicios estratégicos



Capacitaciones
Empresariales



Asesoría y consultoría



Investigaciones
de Mercado



Creación de escuela
de ventas



Cursos virtuales

1. CAPACITACIONES EMPRESARIALES



Capacitamos y entrenamos la fuerza de ventas, el personal de mercadeo y de las demás áreas comerciales de su empresa con **cursos teórico - prácticos** en temas como: Entrenamiento en Ventas, Manual de Ventas, Plan de Ventas, Plan de Mercadeo, Servicio al Cliente, Cartera y otros temas de importancia comercial.

Los talleres y ejercicios de los programas los diseñamos de acuerdo a los productos y/o servicios de la empresa, a la problemática comercial específica que presenta y que detectamos a través de la captura inicial de información.

Los asistentes mediante talleres especializados, **construyen valiosas herramientas** de aplicación inmediata como son: Manual de ventas, plan de ventas, plan de mercadeo y manual de servicio al cliente.

2. ASESORÍA Y CONSULTORÍA

La asesoría comercial es la **búsqueda global de soluciones** y emisión de conceptos que permiten a la empresa tomar decisiones en determinadas áreas para solucionar problemas que se han detectado dentro de la organización y lograr así, el mejoramiento de la misma.

La asesoría implica un **acompañamiento** a mediano y largo plazo.

La consultoría es un concepto especializado que se emite como respuesta a **solicitudes puntuales** formuladas sobre un asunto específico de la organización y es a corto plazo.

3. INVESTIGACIONES DE MERCADOS

Procedimiento planeado de **recolección, análisis, interpretación y reporte de la información** requerida para la toma de decisiones en las empresas.

La investigación de Mercados nos ayuda a conocer al consumidor, hábitos de consumo y compra, la competencia, oportunidades de mercados y fallas o fortalezas de la empresa, nos apoya a la hora de tomar decisiones frente a la creación de un producto o servicio, lanzamientos, canales de distribución adecuados, estrategia de marketing y a minimizar riesgos.



4. CREACION DE ESCUELAS DE VENTAS

ENVEN apoya a las empresas en la creación de su propia escuela de ventas, es decir, en un modelo de formación y entrenamiento que ellas puedan manejar en su interior en temas comerciales.

Los **beneficios** de contar con su propia escuela de ventas son:

- **Formar a los líderes** comerciales como entrenadores de sus propios equipos.
- **Preparar al personal** recién ingresado sin tener que recurrir a proveedores externos.
- Permite reforzar y **mantener vigente el conocimiento** de las capacitaciones y entrenamientos recibidos por proveedores externos.

5. CURSOS VIRTUALES

Los cursos virtuales se diseñan en diferentes **temas comerciales** y pueden ser **personalizados** de acuerdo a los productos, servicios y perfil de la empresa contratante.



Es un método de capacitación que **incluye ayudas** como: Teoría, talleres, evaluaciones y ejemplos que ayudaran a los alumnos a **adquirir los conocimientos de forma asertiva.**

El proceso de virtualización que proveemos, es realizado por un **equipo de trabajo especializado** conformado por diseñadores, comunicadores, expertos en metodología y tecnología didáctica para la web.

Contamos con un curso virtual denominado «ENTRENAMIENTO EN VENTA PROFESIONAL EFECTIVA» para personas que deseen desarrollar y fortalecer sus competencias en ventas.

A continuación se presenta más información sobre este programa



CURSO VIRTUAL

Entrenamiento en venta profesional efectiva

INTENSIDAD
40 HORAS

DURACIÓN
4 SEMANAS

Para generar una buena gestión de venta es necesario contar con determinadas aptitudes y actitudes que este curso está encaminado a generar en usted.

Cada módulo de este curso está dirigido a despertar un instinto de ventas en usted, a llevarlo a través de la efectividad y la rentabilidad para conseguir una negociación ganadora a partir de su entendimiento tanto del cliente como del mercado.

METODOLOGÍA

Ejemplos de aplicación a cada tema
Actividades y talleres

MÓDULOS

- 1 Preparación de la negociación
- 2 Planeación de la visita de ventas
- 3 Acercamiento al cliente
- 4 Presentación de productos/servicios
- 5 Administración de objeciones
- 6 Cierre de la venta
- 7 Seguimiento y control
- 8 Servicio al cliente

VALOR — 226.100 —

MÁS INFORMACIÓN
info@escuelanacionaldeventas.com



BENEFICIOS DE TRABAJAR CON NOSOTROS



- ✓ **Conocimiento y experiencia** en el área de Ventas y Marketing.
- ✓ Vivir una **experiencia de aprendizaje**.
- ✓ **Portafolio de cursos especializados** que cubren todos los niveles del área de gestión de ventas y marketing.
- ✓ **Profesorado calificado**.
- ✓ Muy buenas **referencias de clientes**.
- ✓ Conocimiento de **aplicación inmediata**.
- ✓ **Acompañamiento** constante durante entrenamiento o programa brindado a las empresas.
- ✓ Trabajamos desde el saber **SER**, saber **SABER** y saber **HACER**.
- ✓ El tema de ventas es de alta demanda en el mercado y de poca oferta académica especializada. Nuestra empresa se ha enfocado especialmente en esta área, logrando así **factores diferenciadores importantes**.

RESULTADOS QUE PUEDE LOGRAR



- Resultados que pueden ser visibles **SI** las empresas y el personal hacen uso correcto del conocimiento y las herramientas brindadas por ENVEN:

Menor rotación del personal de ventas.

Generar de estrategias competitivas.

Mejor imagen de la empresa gracias a la forma en que se realiza la venta.

Calidad y valor humano.

Personal motivado.

Posicionamiento de marca

Suministramos herramientas para impactar en los resultados de las ventas.

Actualizar conocimientos y creatividad.

EXPERIENCIA



Hemos trabajado con empresas de diferentes sectores económicos realizando asesorías, capacitaciones, investigaciones de mercados.



Peldar



PART EQUIPOS

AUTOMATECH
INDUSTRIAL LTDA.

ST. JUDE MEDICAL

**Microempresas
de Colombia**

**Equipos y Laboratorio
DE COLOMBIA**

ExxonMobil
Esso **Mobil**

YAMAHA

PHILIPS

SesmaCOL
SISTEMAS • EQUIPOS • SERVICIOS • MAQUINARIA

CAMARA
DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
¡vamos a competir!

Telecomunicaciones
EDATEL
Empresa de UNE

CediMed

CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

CONSTRUCTORA
CAPITAL



**Banco Interamericano
de Desarrollo**



DISLICORES
SINCE 1976



Alkomprar

CONTACTENOS

Oficina Principal ubicada en Medellín



Escuela Nacional de Ventas y Marketing



info@escuelanacionaldeventas.com



PBX: (4) 444 29 09



www.escuelanacionaldeventas.com



<https://soundcloud.com/envenalaire>



Enven Escuela Nacional de Ventas y Marketing.



@EnvenCol



ENVENescueladeventas