

A photograph of three business professionals in an audience. In the foreground, a man with dark hair and a beard, wearing a dark suit and a blue and white striped tie, looks off to the side. Behind him, a woman with dark hair, wearing a white blazer, also looks in the same direction. In the background, a man with glasses and a beard is partially visible. The text 'DPV' is overlaid on the left side of the image.

# DPV

## DESARROLLO PROFESIONAL DE VENDEDORES



ISAE

INSTITUTO SUPERIOR DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

*Especialistas en formación de equipos de venta*



# NUESTRA MISIÓN

*Ayudamos a nuestros clientes a vender más. Ganando más.  
Codo a codo. Hombro a hombro.*



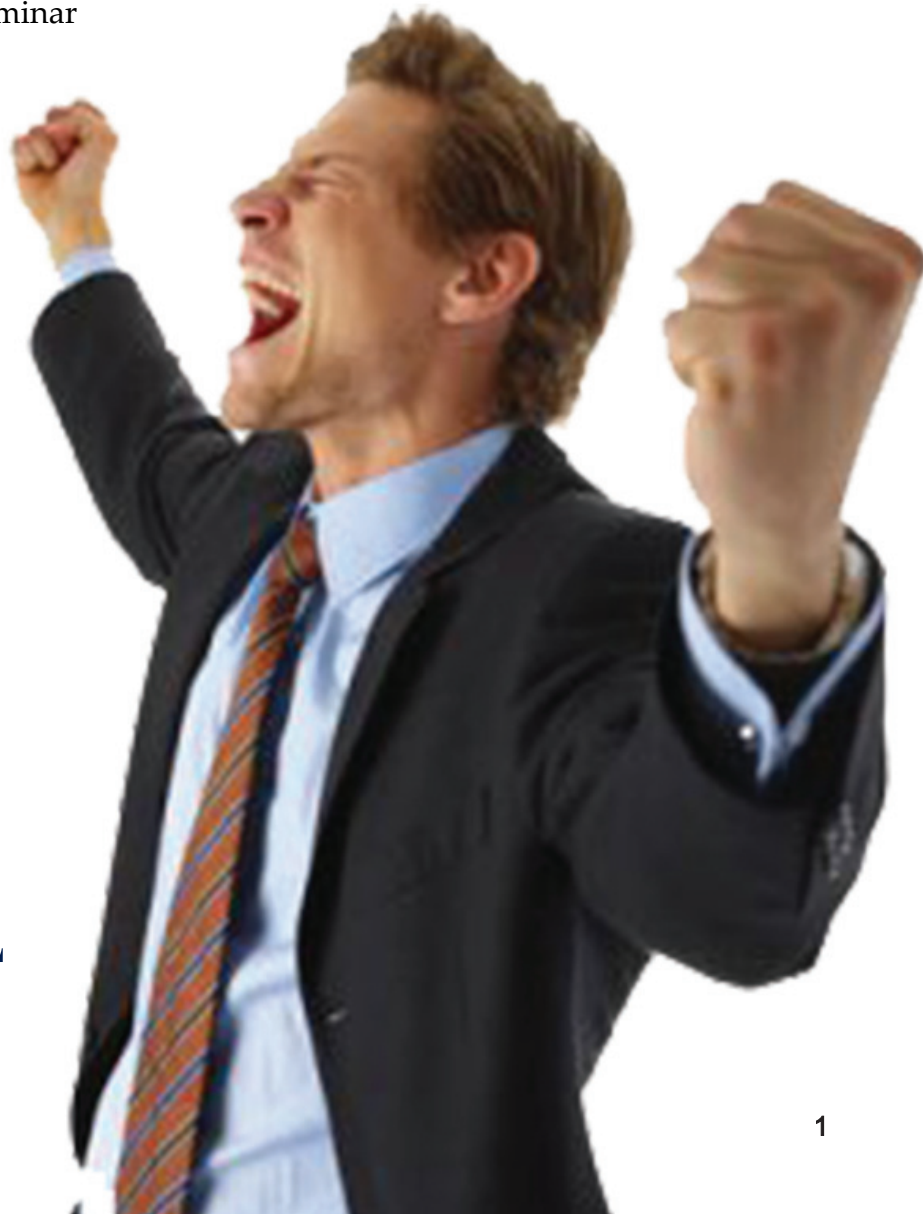
## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

En **primer lugar** se pretende incentivar y apuntalar el desempeño y los niveles de ventas de los vendedores proveyéndoles conocimientos y herramientas de ventas que contribuirán a dotarles de las siguientes habilidades clave para lograr más y mejores ventas:

- Habilidad para escuchar de manera activa, empática y comprometida. Habilidad para sintonizar con el cliente y entender su realidad.
- Habilidad para comunicarse de forma eficaz y convincente durante las presentaciones de ventas. Dominar las técnicas persuasivas verbales y no verbales.

- Habilidad para negociar y cerrar la venta. Conocer y estar en condiciones de aplicar estrategias y tácticas de negociación según las objeciones del cliente y las características del cliente. Habilidad para cerrar la venta.

En **segundo lugar**, es también objetivo del presente programa DPV inyectar a los participantes una alta dosis de motivación para que puedan encarar sus responsabilidades comerciales con entusiasmo y actitud positiva.







DPV

DESARROLLO PROFESIONAL DE VENDEDORES

## EL PROGRAMA DPV ESTÁ DIRIGIDO A:



- Hombres y mujeres, con o sin experiencia comercial, que trabajan en ventas de salón como también ventas externas en empresas industriales, comerciales o de servicios.

- El programa también está dirigido a técnicos o profesionales del área comercial, con alta experiencia técnica y formación en ventas.

El contenido del programa y todos los ejercicios están planificados para que los participantes puedan comprender e internalizar las principales estrategias y técnicas que diferencian a un vendedor improvisado de un profesional que cuenta con altas habilidades de persuasión, negociación y capacidad para cerrar ventas.

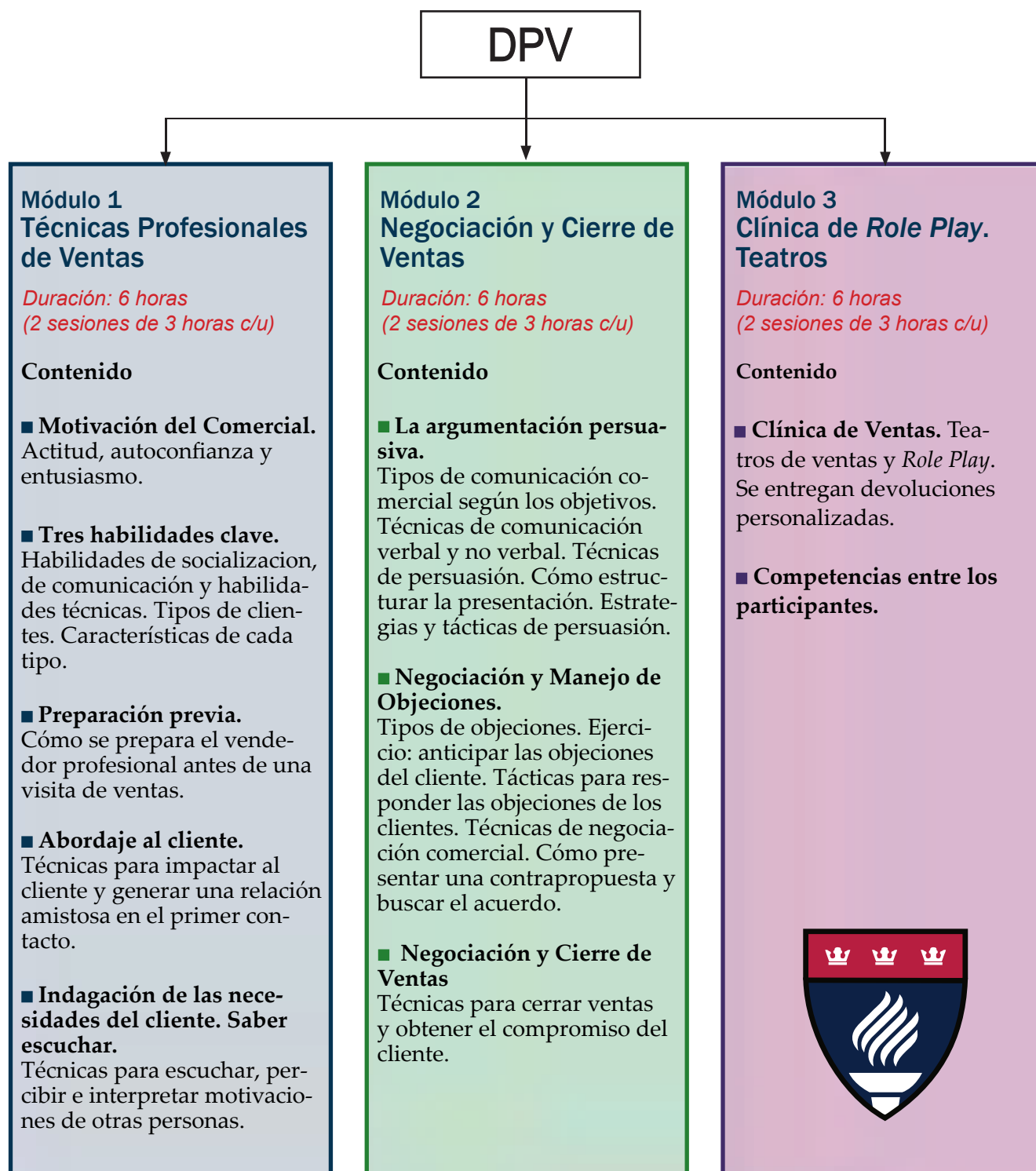


ISAE



## ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL PROGRAMA

El Programa Desarrollo Profesional de Vendedores - DPV, se compone de tres partes; dos módulos de desarrollo conceptual más un tercer módulo de desarrollo práctico o role play. El contenido del programa tiene una duración total de 18 horas.





## LA METODOLOGÍA QUE UTILIZAMOS

El Programa DPV tiene una profunda orientación hacia la acción y hacia el desarrollo de habilidades comerciales.

Utilizamos diversas técnicas de aprendizaje integrando la teoría y la práctica con lo cual se maximizan los resultados del entrenamiento y el desarrollo de habilidades en los participantes.

Durante el programa los participantes están obligados a leer manuales a fin de proveerles conocimientos sobre conductas de los clientes y técnicas de persuasión y negociación. La lectura es combinada con videos, análisis de casos y **MUCHA PARTICIPA-**

### CIÓN DE LA GENTE.

Pero el principal diferenciador del DPV son las clínicas de *role play*. Los participantes realizan simulaciones de casos reales con clientes y son exigidos a practicar durante los ejercicios las técnicas aprendidas en las sesiones de clase.

*(participar de los role playing es obligatorio para obtener el certificado)*

### CLÍNICAS DE ROLE PLAYING Y TEATROS DE VENTAS FILMADOS

A través de las clínicas de ventas y con la combinación de lo teórico con lo práctico garantizamos que los participantes no sólo entiendan las técnicas de ventas desarrolladas durante las clases, sino que además las practiquen y mediante ello logren adquirir las habilidades y el dominio de las técnicas que les permitirán mejores niveles de desempeño y resultados.

Los ejercicios de juego de roles son grabados y las grabaciones sirven para generar discusiones entre todos los asistentes acerca del desempeño de los participantes.







## COACHING PERSONALIZADO

Teniendo en cuenta que el objetivo del **Programa Desarrollo Profesional de Vendedores** no es simplemente transmitir conocimientos sino lograr verdaderos cambios actitudinales y conductuales en las personas y considerando al respecto que no todas las personas aprenden de la misma manera sino según las características propias de cada alumno, **el programa incluye el servicio de acompañamiento o seguimiento personalizado.**

Las sesiones de *coaching* personalizado (40 minutos de sesiones privadas) permiten a los funcionarios de la empresa desarrollar sus habilidades a través de una tutoría personalizada.

Participar de sesiones de *coaching* personalizado es voluntario. Se anotarán los funcionarios que estén o hayan finalizado el Programa DPV y que deseen recibir tutoría personalizada.

Además de las sesiones personalizadas, los alumnos pueden contar con la asistencia o tutoría permanente del instructor del programa a través de e-mail o whatsapp durante el desarrollo del programa e incluso una vez finalizado el mismo.





DPV

## DESARROLLO PROFESIONAL DE VENDEDORES

### CERTIFICADOS

El programa Desarrollo Profesional de Vendedores otorga DIPLOMA a los participantes.

La inversión de la matrícula de inscripción no garantiza que los participantes recibirán el diploma que certifica que cada alumno ha realizado y aprobado el DPV.

Para obtener el Certificado los participantes deberán:

- Tener una asistencia de 100% en cada uno de los 3 módulos.
- Obtener como mínimo 70% en el test final de evaluación.



ISAE





## LOS BENEFICIOS QUE OBTENDRÁ SU EMPRESA

El Programa DPV garantiza un alto y rápido retorno sobre la inversión realizada lo que se podrá medir a través de los siguientes indicadores:

- Se notará un sustancial incremento y una visible mejoría en la motivación de los vendedores, y ello se traducirá en un equipo de ventas reactivado y dinamizado.
- Aumentarán las ventas de cada vendedor que participe del programa como consecuencia de una mayor productividad, mejor utilización del recurso tiempo, mayor capacidad para negociar con clientes y más altos niveles de motivación y entusiasmo.
- Los vendedores aprenderán a negociar de manera ventajosa, con un interlocutor cada más exigente y más preparado.
- Los vendedores tendrán un mayor sentido de pertenencia hacia la empresa.



ISAE

# PORQUE ELEGIR ISAE

Somos un Instituto de formación y capacitación profesional abocado al éxito de nuestros clientes con 22 años de experiencia en capacitación, entrenamiento y desarrollo del capital humano.

*“Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a vender más, ganando más. Codo a codo. Hombro a hombro”*

Para ello, proveemos servicios de capacitación y educación empresarial altamente especializados que son **únicos en el mercado por cinco razones clave:**

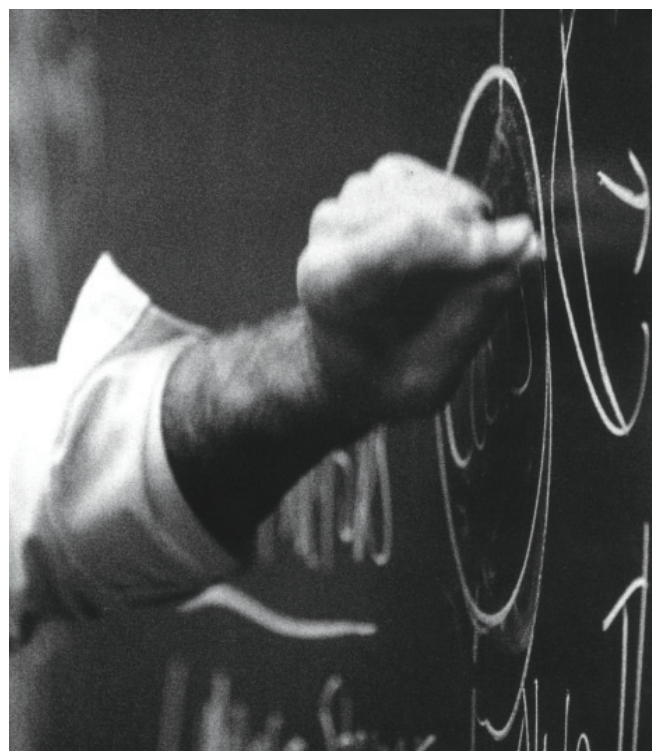
**1. Nos enfocamos en generar resultados.** Entendemos que la capacitación y el desarrollo de recursos humanos es una inversión y por lo tanto nuestro trabajo consiste en obtener retornos para los clientes. No iniciamos ningún trabajo de capacitación antes de definir los objetivos o metas que debemos alcanzar con el entrenamiento. Una vez definidas las metas, nuestro trabajo consiste en alcanzarlas.

**2. Nuestros planes de capacitación están diseñados y planificados a la medida de las necesidades de cada cliente.** No vendemos programas enlatados sino más bien planificamos y diseñamos cada acción de capacitación a partir de un análisis previo de las necesidades y objetivos particulares de cada cliente.

**3. Nuestras acciones de capacitación combinan la teoría con la práctica** con lo cual se logra no sólo la transmisión de conocimientos sino el desarrollo de nuevas habilidades en las personas que se reflejará en su desempeño.

**4. Todas nuestras acciones de capacitación incluyen una fuerte dosis de motivación entusiasmo.** Estimulamos las actitudes positivas en las personas porque es la mejor alternativa para maximizar los resultados de cada acción de capacitación.

**5. Coaching personalizado.** Durante y después de las acciones de capacitación realizamos seguimiento individual y personalizado a los participantes de nuestros programas de entrenamiento. Nos involucramos con las características de cada uno y los acompañamos como guías para un óptimo aprovechamiento de las acciones de capacitación y entrenamiento.





## Nuestros clientes

|                                                  |                                               |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <i>Banco GNB Paraguay S.A.</i>                   | <i>Inverfin S.A.E.C.A.</i>                    |
| <i>Chacomer S.A.E.</i>                           | <i>Grupo Bahía de Estaciones de Servicios</i> |
| <i>Farmacenter S.A.</i>                          | <i>Tupí Electrodoméstivos S.A.</i>            |
| <i>Atlantic SAECA</i>                            | <i>Electropar S.A.</i>                        |
| <i>Rieder y Compañía S.A.C.I.</i>                | <i>Laser Import S.A.</i>                      |
| <i>Cadena Farmatitu</i>                          | <i>Bristol S.A.</i>                           |
| <i>Condor S.A.C.I.</i>                           | <i>Britam S.A.</i>                            |
| <i>Central S.A. de Seguros</i>                   | <i>Prosegur Paraguay S.A.</i>                 |
| <i>Nicovinos S.A.</i>                            | <i>G&amp;S Cubiertas</i>                      |
| <i>Complejo Agro Industrial</i>                  | <i>Censu S.A.</i>                             |
| <i>Angostura S.A. - CAIASA</i>                   | <i>Laboratorio Indufar S.A.</i>               |
| <i>Procard S.A.</i>                              | <i>BPR (Grupo Texo)</i>                       |
| <i>La Química Farmacéutica S.A.</i>              | <i>Joyerías Armele</i>                        |
| <i>Guata Porá S.A.</i>                           | <i>Diario ABC Color</i>                       |
| <i>Pronet S.A.</i>                               | <i>Profarco S.A.</i>                          |
| <i>Nipón Automotores S.A.</i>                    | <i>Embutidos Fram S.A.</i>                    |
| <i>Barcos &amp; Rodados S.A.</i>                 | <i>Financiera El Comercio</i>                 |
| <i>Agroindustrial Guarapí S.A. (Doña Angela)</i> | <i>Alfa Trading</i>                           |
| <i>MediLife Paraguay</i>                         | <i>Shopping Mariscal</i>                      |
| <i>Núcleo S.A. Personal</i>                      | <i>Shopping Mariano</i>                       |
| <i>Banco Familiar S.A.</i>                       | <i>Coopexsanjo Ltda.</i>                      |
| <i>Toyotoshi S.A.</i>                            | <i>Conped S.A. (L'uomo)</i>                   |



Tte.Vicente Odone 1974 / Juan XXIII

Teléfonos:

(021) 605-557 / (0972) 103-333

E-mail:

[federico.galeano@hotmail.com](mailto:federico.galeano@hotmail.com)

[galeanoyasociados@tigo.com.py](mailto:galeanoyasociados@tigo.com.py)

Asunción, Paraguay



# ISAE

---

INSTITUTO SUPERIOR DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

---

---

*Especialistas en formación de equipos de venta*