

TALLER PARA EQUIPOS COMERCIALES

Capacitación de Cierre de Ventas

Herramientas prácticas para destrabar negociaciones y cerrar más oportunidades — sin regalar margen.

OBJETIVO

**¿Para qué sirve
este taller?**

Dar a tu equipo herramientas prácticas para destrabar negociaciones estancadas y cerrar más oportunidades, sin regalar margen ni caer en descuentos de pánico.

PARA QUIÉN ES

Pensado para tu equipo comercial

Para equipos comerciales que ya venden, pero pierden cierres evitables — trabajamos con casos reales de tu propio embudo, no ejemplos genéricos de manual.

1

Asesores de ventas

Que negocian y cierran directo con el cliente.

2

Ejecutivos de cuenta

Que gestionan relaciones y renovaciones.

3

Gerentes comerciales

Que necesitan un equipo con cierre consistente.

Lo que tu equipo practica en el taller

1	Diagnóstico del embudo	Dónde se atascan hoy tus oportunidades.
---	-------------------------------	---

2	Manejo de objeciones reales	Precio, tiempo y “lo vamos a pensar”.
---	------------------------------------	---------------------------------------

3	Técnicas de cierre	Según el tipo de cliente y el ciclo de venta.
---	---------------------------	---

4	Negociación sin regalar margen	Anclaje y manejo de concesiones.
---	---------------------------------------	----------------------------------

5	Seguimiento post-reunión	Mensajes que sí generan respuesta.
---	---------------------------------	------------------------------------

MODALIDADES

Elige el formato que le sirve a tu equipo

Virtual o presencial — cotizamos según el tamaño de tu equipo y la duración que elijas.

VIRTUAL

Sesiones de 1.5 horas, en vivo por videollamada.

- 1 sesión (1.5 h) — introducción enfocada
- 2 sesiones (3 h) — formato recomendado
- 4 sesiones (6 h) — profundidad + práctica

PRESENCIAL

Una sesión de 3 horas, en las instalaciones de tu empresa.

- Grupo completo en una sola jornada
- Ejercicios y práctica cara a cara
- Guatemala; consulta otras ciudades

Se lo llevan aplicado: un script de cierre propio y un checklist de seguimiento, listos desde la primera llamada.

Agenda este taller

Cuéntanos el tamaño de tu equipo comercial y la modalidad que prefieres para “Capacitación de Cierre de Ventas”. Te respondemos en menos de 1 día hábil.

nexiongt.com/#contacto

info@nexiongt.com