

SHOT 04

# Taller: Hablando Ventas

Sábado 27 de abril  
9 am a 1 pm - \$60USD



Tenemos la tendencia de pensar en mercadeo y ventas como dos caras de la misma moneda. Sin embargo, son dos procesos que requieren un abordaje diferencial, especialmente en el mundo digital de hoy.

Hablaremos de ventas, sobre su proceso coordinado con mercadeo, herramientas para mejorar nuestras ventas y cómo convertir al cliente en el héroe de nuestra narrativa.

## INFORMACIÓN

**Día:** sábado 27 de abril

**Hora:** 9:00am a 1:00pm

**Lugar:** Caricaco, Escazú - [ver mapa](#)

**Precio:** \$60 USD

**Contacto:**  
[hola@cultura52.com](mailto:hola@cultura52.com)  
88252635  
22908158

### PARTE 1: DIFERENCIA ENTRE MERCADEO Y VENTAS

Generalmente mezclamos mercadeo con ventas, pero el poder diferenciarlos, separarlos y posteriormente coordinarlos, nos ayudará a mejorar todo lo relacionado con ventas en nuestro negocio.

### PARTE 2: EMBUDOS Y PROCESOS

El embudo de ventas, las herramientas que nos ayudan a vender y el proceso de inicio a fin de una venta particular. Aprenderemos a distinguir, utilizar y potenciar cada una de las partes de una venta exitosa.

### PARTE 3: EL VIAJE DEL HÉROE

Nuestra narrativa es vital en el proceso de ventas, sin embargo, tendemos a convertir nuestro producto o servicio en el centro de atención. Descubriremos como cambiar la narrativa para transformar a nuestros clientes en los héroes y así potenciar nuestras ventas.

### PARTE 4: MI ESTRATEGIA DE VENTAS

Cada negocio, cada producto, cada servicio, debe de estar enfocado en su propio proceso de ventas. Aprenderemos como construir la estrategia que necesitamos para enfocar nuestros esfuerzos de manera eficiente en las ventas.