

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

PROGRAMA CAPACITACIÓN COMERCIAL

Enfoque general

Esta propuesta está diseñada para estandarizar el proceso de atención al cliente y fortalecer las habilidades comerciales del equipo, aumentando la conversión y la fidelización de clientes del sector agrícola. El programa está diseñado en 3 sesiones de sábados.

I. PRIMERA SESIÓN

Fundamentos de servicio al cliente en el sector agrícola

Objetivo: Crear una guía clara y uniforme de atención.

Contenido:

1. Mentalidad de servicio vs. despacho de productos
2. Perfil del cliente agricultor
 - Cómo piensa
 - Qué le preocupa
 - Qué valora realmente
3. Protocolo de atención presencial paso a paso:
 - Saludo profesional
 - Detección de necesidad
 - Recomendación técnica
 - Cierre y despedida

Resultado práctico del día:

✓ Se construye una guía base de atención adaptada a su negocio.

II. SEGUNDA SESIÓN

Proceso de venta consultiva para productos agrícolas

Objetivo: Enseñar a vender con método, no solo informar precios.

Contenido:

1. Las etapas de la venta profesional
2. Preguntas inteligentes para entender cultivos y necesidades
3. Venta por beneficio, no por precio
4. Cómo diferenciarse de la competencia
5. Manejo de objeciones y soluciones
6. Técnicas de cierre efectivas y profesionales
7. Rol del jefe comercial como líder y equipo comprometido

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

Dinámicas:

- Role play de atención en mostrador
- Simulación de ventas con diferentes perfiles de clientes

Resultado práctico del día:

✓ Se define un proceso comercial estándar.

III. TERCERA SESIÓN

Conversión, seguimiento y fidelización

Objetivo: Convertir clientes ocasionales en clientes recurrentes.

Contenido:

1. Cómo hacer seguimiento sin ser invasivo
2. Información del cliente para hacer seguimiento
3. Estrategias de recompra
4. Postventa efectiva, venta cruzada, venta ascendente
5. Indicadores comerciales esenciales
6. Plan de acción 30 días

Dinámica final:

✓ Cada participante construye su plan de mejora personal.

Inversión:

- 6 horas de entrenamiento y capacitación en sitio
- \$850 + IVA
- La inversión incluye manual de trabajo y certificado para cada participante

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

**ALFREDO PÉREZ
“EL PROFE DE VENTAS”**

ESTA ES TU GUÍA PARA REVOLUCIONAR TUS RESULTADOS EN VENTAS

Conferencista, autor y mentor de ventas transformacionales. Con 26+ años transformando vendedores normales en máquinas de cierre, Alfredo Pérez es el referente en estrategias de ventas probadas que generan crecimiento exponencial. Su misión: "Desbloquear el potencial oculto de cada profesional comercial".

CONFERENCIAS QUE INSPIRAN ACCIÓN

- Miles de profesionales formados en 3 países (Ecuador, Bolivia, EEUU)
- Speaker estrella en empresas de Ecuador
- Metodología única: "Ventálizate®" (fusiona lo mejor en la actitud proactiva con las actividades de los vendedores de mayor éxito)

AUTORIDAD INTELLECTUAL EN VENTAS: LIBROS / AUDIO - LIBROS

- Gana en el juego de las ventas®
- El orgullo de ser un vendedor
- Número uno en ventas
- Prácticas y ejercicios para ser un excelente vendedor
- 5 estrellas en el servicio al cliente

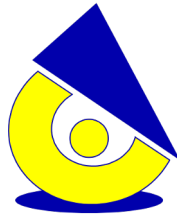
EDUCACIÓN QUE TRASCIENDE EL AULA

- Fundador de Escuela de Vendedores® (especializado en ventas en Ecuador).
- Catedrático USFQ, ESPOL, UEES, UCSG, ITV, CCG
- Diseñador del "Método VENTALIZATE" que multiplica las ventas

CONÉCTATE CONMIGO

- **Web:** www.escueladevendedores.com
- **Web:** www.ventalizate.com
- **LinkedIn:** [Perfil profesional](#)
- **Instagram:** [@elprofedeventas](#) | [@escueladevendedores](#)

Alfredo Pérez



**Escuela de
Vendedores®**

VARIAS EMPRESAS CON QUIENES HE TRABAJADO

Candy Planet S.A.	Junta de Beneficencia	Basesurcorp
Trucksopartes Cia.Ltda.	Guaypro S.A.	Colineal
Fibras Nacionales S.A.	Aldeberan Cia. Ltda.	Curtiembre Renaciente
Mundo Verde Cia. Ltda.	Tradinter S.A.	Del Monte
Grupo Fadesa	Banlow S.A.	Ecuador Overseas
Farmayala	Filtros del Litoral	Karbolem
Fertilizantes del Pacífico	Holcim	Leasingcorp
Marriot	Llantambato	Nutec Nutril
Parque de la Paz	Plásticos del Litoral	Frenoseguro
Plásticos Ecuatorianos	Servicios Nacionales	Seguros Oriente
Villa Club	Univisa	Inducolina Cia. Ltda.
Ciudad Celeste	Air Ocean Cargo	Enervientos S.A.
El Universo	Sumelec	Primax / Atimasa
Chemical Pharm	Artmosfera	Porta
Biodevices Cia. Ltda.	PDV S.A.	HighTelecom
Muebles El Bosque	Dr. Pie	Alfaparf
Mapfre	Nestlé	Tempo
Family Food S.A.	Vidrioseguro S.A.	Hivimar S.A.