



**ABC Group**  
Consultora

## **CAPACITACIÓN EN VENTAS**

**“Las claves para generar un vínculo con el cliente y mantenerlo en el tiempo”**

A través de ABC Group Consultora acercamos a su empresa la propuesta de una Capacitación en Ventas, para su departamento o equipo de ventas, a cargo del conferencista internacional Lic. Antonio Ezequiel Di Génova.

Somos una empresa que creemos y aplicamos el nuevo paradigma del trabajo colaborativo con nuestros clientes. Sabemos que es de gran utilidad generar sinergia entre las diferentes partes para lograr que todos los integrantes potencien sus competencias, bajen los costos operativos y puedan marcar la diferencia en el mercado en el cual desarrollan sus actividades comerciales y/o empresariales.

Por esta razón tenemos el agrado de invitarlos a participar de esta propuesta junto a otras empresas, en donde abordaremos conceptos y problemáticas de ventas contextualizadas a nuestro mercado. La dinámica se desarrollará en el Salón de la Federación de Comercio, Urquiza 32 – Planta Alta, el día sábado 20 de septiembre de 13:30 hs. a 17:00 hs.



[abcgroupconsultora@gmail.com](mailto:abcgroupconsultora@gmail.com)



[facebook.com/abcgroupconsultora](https://www.facebook.com/abcgroupconsultora)



**0336 154201444**



**@ABCGroupPR**

## INTRODUCCIÓN

El mercado actual se caracteriza por ofrecer una gran cantidad de productos, la mayoría de buena calidad y con pocos rasgos diferenciales. El posible comprador recibe continuamente miles de mensajes emitidos por diferentes medios de comunicación cuyo único objetivo es persuadirlo para que realice una opción de compra.

Esta abundancia de información implica cierta actitud potencial cómoda, y es muy difícil que se dedique a buscar un producto cuya existencia desconoce, ya que tiene infinidad de ofertas similares.

La calidad del producto es imprescindible para que el cliente sea fiel, pero no basta para atraer a nuevos compradores. Como consecuencia de esto, será necesario dar a conocer el producto y los beneficios que su uso representará para el consumidor; en definitiva, habrá que promocionarlo

Las Relaciones Públicas juegan un papel vital, ya no como una mera variante táctica y operativa sino como una verdadera estrategia de coherencia comunicacional que le brinda sentido a los esfuerzos que las empresas realizan por vender más y mejor.

## OBJETIVOS

- Promover los nuevos paradigmas de la comunicación persuasiva sin descuidar aquellos aspectos tradicionales que son vitales para un ejercicio profesional pleno y responsable de la comercialización de productos y servicios.
- Gestionar las ventas, la imagen y las comunicaciones corporativas como un valor estratégico, tendiente a fomentar ambientes internos y externos favorables y de confianza.
- Lograr identificar las cualidades y características que cada uno tiene como vendedor y que puntos debe modificar o fortalecer para desarrollar su capacidad de venta.



[abcgroupconsultora@gmail.com](mailto:abcgroupconsultora@gmail.com)



[facebook.com/abcgroupconsultora](https://www.facebook.com/abcgroupconsultora)



0336 154201444



@ABCGroupPR

## CONTENIDOS

- **Momentos del proceso de ventas: Prospección y detección de necesidades. Elaboración de perfiles y clasificación de clientes. Presentación y desarrollo de características, ventajas, y beneficios de productos y servicios. Técnicas de cierre. Tratamiento de dudas y objeciones.**
- **Principales aportes de las Relaciones Públicas al proceso de comercialización y ventas.**
- **La orientación de la organización completa hacia la satisfacción de los clientes. Cómo articular una buena imagen.**
- **Conceptos prácticos de Oratoria y Negociación aplicados a la gestión comercial.**
- **Habilidades y actitudes en el trato con el cliente. Calidad en la atención como valor agregado.**
- **Técnicas modernas de Persuasión.**
- **Modelos de comunicación que favorecen la negociación. La actitud necesaria.**
- **Negocios y Modelos de Negociación: Competitivos y Cooperativos. Ganar-Ganar y sus cinco dimensiones. Ganar-Perder. Perder-Perder, y Ganar-Ganar con Valor Agregado.**
- **Lenguaje corporal, gestual y simbólico.**



[abcgroupconsultora@gmail.com](mailto:abcgroupconsultora@gmail.com)



[facebook.com/abcgroupconsultora](https://www.facebook.com/abcgroupconsultora)



**0336 154201444**



**@ABCGroupPR**

## Curriculum Vitae Lic. Antonio Ezequiel Di Génova



- Licenciado en Relaciones Públicas (Universidad J. F. Kennedy - Argentina)
- Posgrado en Identidad e Imagen Institucional (Universidad de Belgrano - Argentina)
- Posgrado en Docencia Universitaria (Universidad Tecnológica Nacional - Argentina)
- Profesor e Investigador Universitario de Grado en la Universidad Católica Argentina y de Grado y Posgrado en la Universidad de Belgrano de Argentina.
- Director del Posgrado Iberoamericano en Ceremonial & Protocolo y del Posgrado de Relaciones Públicas e Institucionales de la Universidad de Belgrano, Argentina.
- Profesor Invitado de Barcelona School of Business and Social Sciences – España.
- Profesor de la Escuela Nacional de Gobierno.
- Presidente de REDIRP (Red Iberoamericana de Profesionales Graduados en RR.PP.).

### **Autor de los libros:**

- Global PR: Un nuevo modelo en RR.PP., Editorial. Dunken, 2007.
- Ceremonial Empresarial. El Ceremonial de RR.PP., Editorial Ugerman, 2010.
- Organización Integral de Eventos Empresariales, Académicos y Sociales. Editorial Académica Española. 2012.
- Manual de Relaciones Públicas e Institucionales. Editorial Ugerman, 2012.
- Organizador y Presidente del I, II, III y IV Simposio Internacional de Relaciones Públicas.
- Miembro de ADCA (Asociación de Desarrollo y Capacitación de la Argentina)
- Miembro de la Comunidad Académica de la Asociación de Marketing Directo e Interactivo de Argentina.
- Miembro fundador de ADUGREP (Asociación Docentes Universitarios Graduados en RR.PP.)
- Miembro del Consejo de Profesionales en Comunicaciones Internas de la Argentina.
- Miembro de USUARIA, Asociación Argentina de Usuarios de la Informática y las Comunicaciones.
- Miembro honorario del Consejo de Relaciones Públicas de las Américas.
- Capacitador en DIELA (Dirección de Integración Latinoamericana) de Cancillería Argentina – Ministerio de Relaciones exteriores.
- Disertante en la Cumbre Mundial de Comunicación Política de junio 2013. BS. As.
- Conferenciante en el Congreso Internacional de Relaciones Públicas celebrado en Viña del Mar– Chile en octubre próximo pasado.

### **Asesor empresas como:**

\* La Serenisima / Banco Provincia Buenos Aires / Sancor / Johnson & Johnson / London Supply (cadena de Free Shops en aeropuertos) / Hotel Sheraton / Iguazú Grand, entre otras pymes y proyectos.



[abcgroupconsultora@gmail.com](mailto:abcgroupconsultora@gmail.com)



[facebook.com/abcgroupconsultora](https://www.facebook.com/abcgroupconsultora)



0336 154201444



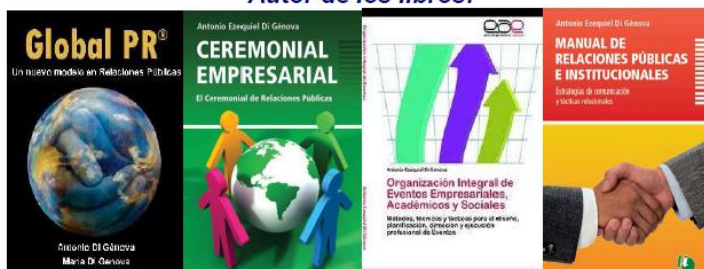
@ABCGroupPR

**Antonio Ezequiel Di Génova.**

**Editor del Portal de RR.PP. y CEO de E-PR Consultores**



**Autor de los libros:**



**Organizador del Simposio Internacional de Relaciones Públicas e Institucionales:**



**I – II – III y IV Simposio Internacional de Relaciones Públicas e Institucionales**

**Presidente de:**



**Red Iberoamericana de Relaciones Públicas**



**Profesor de Grado y Posgrado en la Universidad de Belgrano y en la Universidad Tecnológica Nacional.**



[abcgroupconsultora@gmail.com](mailto:abcgroupconsultora@gmail.com)



**0336 154201444**



[facebook.com/abcgroupconsultora](https://facebook.com/abcgroupconsultora)



**@ABCGroupPR**