



¿Deseas ser una Persona que domina el Arte de Persuadir, Seducir y Cerrar Tratos con gran Facilidad y Rapidez?

- ¿Quisieras conocer el **SECRETO** que aplican los **grandes Persuasores y Seductores** para lograr “**Vender sin Vender**” y obtener **Cierres de Ventas Fulminantes**?
- ¿Te interesa desarrollar una **Personalidad Atrayente**, para que la gente te busque y desee tu compañía, en lugar de repelerla?

Aún cuando no nos hubiéramos tratado antes, yo se un par de cosas tuyas:

- No importa cuanto éxito tengas, yo sé que dentro de ti existen **potencialidades increíbles para persuadir**, las cuales no has aprovechado aún.
- Si alguien viniera y te mostrara un **método diferente**, un **SECRETO** que está ahí... al alcance de tu mano, que te **transformará** en un **gran persuasor**; estarías ansioso de conocerlo y aplicarlo....

Pues ese **secreto existe...** y está al alcance de tu mano. Este **secreto** es producto de la experiencia de **investigaciones científicas** y de las **mejores prácticas** profesionales y empresariales a nivel mundial. El conocimiento de este **secreto** ahora mismo está **transformando a miles de personas y empresas de México**. Todo tipo de Personas, Empresas o Negocios lo están practicando; ellos tenían **capacidades escondidas** que no estaban utilizando de una forma ni remotamente cercana a su potencial.

Todas estas personas, una vez que supieron el secreto, **transformaron su vida personal, profesional, familiar, laboral y social, rápidamente** y para siempre.

!!! Al conocer este GRAN SECRETO... transformarás profundamente tu visión de la Vida y los Negocios !!!

Este **Gran Secreto**, que el **99%** de las **Personas** no conoce, lo podrás aprender en el **Taller Vivencial 2 en 1**:

El Poder de la Persuasión y Cierres de Ventas Fulminantes

Temática:

Módulo I: ¿Cómo desarrollar el Arte de la Persuasión y la Seducción?

- ¿Cuál es la **foto** de una persona que **domina** el arte de la **persuasión** y la **seducción**?
- ¿Qué es la **Persuasión** y la **Seducción**? ¿Cuáles son sus **aplicaciones**?
- ¿Cuáles son los principales **obstáculos** que impiden despertar tus capacidades **persuasivas**?
- ¿Cómo **despertar al gigante persuasivo** que traes en tu interior?
- ¿Cuáles son las **técnicas de persuasión y seducción** más eficaces del mundo?
- ¿Cuál es el **perfil** de una **persona persuasiva**?
- ¿Cuál es la relación entre la **Ética** y la **Persuasión**?
- ¿Cuáles son los **beneficios** de ser una **persona persuasiva y seductora**?

Módulo II: ¿Cómo lograr Cierres de Venta Fulminantes?

- ¿Qué es **Vender**? ¿Qué relación existe entre **Persuadir, Seducir, Motivar, Convencer, Progresar, Cambiar y Enseñar**?
- ¿Cuáles son los **principales problemas** que enfrenta un vendedor?
- ¿Cómo es el **espíritu** y el **orgullo** de un **vendedor de primera**?
- ¿Qué tiene mas peso: La **Preparación Mental** o la **Habilidad**?
- ¿Es posible **vender con una sola frase**?
- ¿Es posible que te **compren un producto, servicio o idea sin que lo conozcan**?
- ¿Cuáles son algunos **mitos** o **creencias erróneas** de las Ventas?
- ¿Cuáles son las **2 maneras** de conocer lo que el **cliente desea**?
- ¿Cuáles son las **4 técnicas** para **despertar e intensificar** una necesidad, o para convertir una **conciencia de necesidad débil** en un **ferviente deseo** de comprar?
- ¿Cómo desarrollar el arte de **observar, preguntar y escuchar**?
- ¿Cómo realizar una **prospectación** (pre-venta) altamente **efectiva y gratuita**?
- ¿Cuál es la **Tecnología Integrada de la Venta** que culmina con un **cierre de ventas fulminante** (pagando el cliente)?
- ¿Cómo realizar la **post-venta** y el **seguimiento** del cliente?
- ¿Cómo realizar una **publicidad gratuita** (“marketing de boca en boca”)?
- ¿Cómo se realiza la **administración total** de la venta?
- ¿Cómo **cobrar sin** que el **cliente se moleste**?
- ¿Cuáles son los **beneficios** de un **cierre de ventas fulminante**?

Técnicas de enseñanza-aprendizaje:

Mayéutica socrática, dinámicas grupales, exposiciones-discusiones individuales-grupales, proyección de láminas dinámicas, proyección de películas novedosas, música ambiental, etc.

Instructor:

Ing. Melecio Ortega Arzate.- Director General del *CI de Calidad Total STQ3i, S.C.*

Dirigido a:

Dueños de Empresas, Directores, Gerentes, Coordinadores de Área, Vendedores y Líderes en general (*egresados y no egresados de nuestros seminarios de Calidad Total o cualquier otro*).

Ventajas:

En este taller hay un **método fácil de aprender y aplicar** para que tu **persona, tu empresa o negocio se transforme en una mina de oro**, con el cual lograrás incrementos espectaculares en **ventas** y podrás persuadir y cerrar tratos de manera fulminante (a la primera vez).

Inclusive, si tú **NO tienes o NO has tenido éxito** en tu negocio, eso no importa, con este método puedes **tener resultados de inmediato, sin mayor inversión de capital**.

Inversión:

\$5,000.00 (El precio es más IVA.)

- **20% de anticipo** para reservar lugar y fecha, y **80% restante 1 día antes** del evento.
- En caso de **cancelación** por parte del **cliente, no hay devoluciones**, pero se puede **utilizar para otro evento**.
- **CUPO LIMITADO.**

• Formas de Pago:

- Pago con Cheque a nombre de: Centro Internacional de Calidad Total STQ3i, S.C.
- Depósito a la Cuenta: 4028951523 de HSBC, Sucursal 1961 Felipe Sevilla del Río (Colima, Col.).
- Clabe Transferencia: 02 10 900 40 28 95 15 239
- Pago con tarjeta de Crédito VISA o Mastercard (presencial en el despacho)

Favor de confirmarnos vía telefónica o fax su respectivo pago

Completamente Gratis:

Al final del Seminario-Taller recibirás una memoria electrónica con lo mas importante de la información expuesta, que complementará tus notas y apuntes (Archivo PDF vía correo electrónico)

DATOS DEL EVENTO:

Lugar: UCMA (Unión de Comerciantes del Mercado de Abastos)

Ave. Paseo de la Arboleda 1285, Fracc. Residencial del Bosque, Guadalajara, Jal.

Fechas: 11 a 13 de febrero de 2008

HORARIO: 15 a 22 hrs.

Inscripciones:

LIC. JOSE FRANCISCO CHAVEZ SANCHEZ.

En Guadalajara 13 69 59 68, Nextel ID. 62*15*56917 CEL 04433-14 10 58 62

En Colima Tel. y Fax: (01) (312) 3 23 44 44 , Tel. 01 800 2 16 51 06

Email: fcochasa@stq3i.com, fcochasa@hotmail.com

Para reflexionar ...

Toda la vida es venta ... toda la venta es vida. Vender puede ser de lo más fácil o difícil, depende de si conoces o no el secreto de la venta ... el secreto es uno ... y pronto lo comprobarás ... Imagina por un momento ¿cómo sería tu vida y como te sentirías si conocieras, dominaras y aplicarás este secreto? Considera los siguientes hechos:

- **8 de 10 nuevos negocios fracasan en los primeros 5 años.**
- **95% de la gente está quebrada a la edad de 65 años.**
- La **mayoría** de los Líderes y Vendedores de las **Empresas Mexicanas** trabajan mucho y ganan poco, visitan muchos prospectos pero no cierran, no saben motivar ni venderles ideas a sus colaboradores, pareja, hijos, etc., no saben la diferencia entre invertir y gastar, no saben cómo hacerle para que el dinero trabaje para ellos.

¿De verdad deseas SABER lograr la LIBERTAD FINANCIERA y retirarte de tu vida laboral JOVEN y SANO?

Dice **La Abuela** que: *“cuando el río lleva poca agua, las piedras se notan; pero cuando lleva bastante agua, no se notan”*. El agua son las ventas. **No hay diferencia entre un ignorante y uno que no sabe vender. Es posible que ya hayas escuchado o conocido este SECRETO DE LA VENTA, incluso a lo mejor hasta lo has entendido, pero dudo que lo hayas comprendido y experimentado totalmente; lo que te vamos a decir y lo que vas a vivir te abrirá tu mente, tus ojos y tu corazón, de modo que siempre lo recordarás ...**

Las VENTAS CURAN TODO. Inscríbete, paga hoy mismo y aprovecha el descuento por pronto pago.

Curriculum Expositor:

ING. MELECIO ORTEGA ARZATE

(Director General del C.I. Calidad Total STQ3i, S.C.)

- Ingeniero en Sistemas Computacionales (Instituto Tecnológico de Colima).
- Maestría en Administración (Universidad de Colima).
- Licensed **Business Practitioner of NLP**, Certificate of **Neuro-Hypnotic Repatterning**, Certificate of **Genius and Creativity Enhancement** (avalado por Richard Bandler).
- Varios cursos de Especialización en las Áreas de Administración, Calidad Total, Productividad, Estrategia, Comportamiento Humano, Programación Neurolingüística, Mercadotecnia, Profesionalización y Modernización del Servicio Público, e Informática.
- Se ha capacitado con Richard Bandler (PNL), Hammer (Reingeniería), Kaplan-Norton (Balanced Scorecard), Goldratt (Teoría de Restricciones), Alvin Tofler (Shock del Futuro), Tom Peters (Innovación y Excelencia), Colin Powell (Liderazgo), Malbourne (Océano Azul), Neil Rackham (SPIN), Dr. Mauro Rodríguez Estrada (Creatividad, Lingüística y Etimología), etc.
- Programador-analista y desarrollador de sistemas de información por 9 años.
- Consultor e Instructor en Administración y Calidad Total, para diferentes Organizaciones Privadas y Públicas del País, e Instituciones de Capacitación de Centroamérica, desde 1997.
- Discípulo del Dr. Nicolás Ballesteros Inda desde 1995. Socio del Dr. Ballesteros de 1998-2004.
- Instructor de 86 Diplomados en Calidad Total STQ3i con el Dr. Ballesteros.
- Único implementador autorizado del sistema de Calidad Total STQ3i.
- Instructor de más de 170 Diplomados en Calidad Total STQ3i (ha capacitado a más de 5,000 Dueños y Directivos y más de 15,000 colaboradores de más de 1,000 Empresas).
- Consultor-Implementador del método STQ3i en más de 70 Organizaciones Privadas y Públicas.
- Algunos clientes: COPARMEX, CANACO, CANIRAC, CANACINTRA. Empresas Públicas y Privadas del País y de Centroamérica. Gobiernos Federal, Estatal y Municipal.

Esta es la opinión de algunos de nuestros Clientes que ya han asistido a este taller:

- *“Antes vivíamos encerrados en medio de 4 paredes ... hoy vemos un mundo diferente...hemos incrementado nuestra utilidad en varios millones de pesos en menos de 1 año, aplicando la CULTURA DEL CLIENTE y los ADP's de VENTAS” (Ing. Renán Bucheli, cuando era Director de Terras Hipotecaria; ahora es Director Corporativo de Ventas de HOMEX; Ciudad de México, D.F.).*
- *“Me gustó lo de no preocuparte tanto por el producto, sino de lo que quiere el cliente: observa, pregunta, escucha ... cállate y vende; los ADP para captar la atención del cliente; y también me gustó el SPIN para lograr que el cliente pida el producto, en lugar de enjaretárselo. Me parece extraordinariamente de provecho para mi, ya que realmente me ayudo a entender la importancia y el valor de la venta” (Ing. Francisco Arizti, Presidente de COPARMEX Colima; Colima, Col.).*
- *“Estamos muy contentos con el curso de ventas porqué aplicando los ADP's, el SPIN y todo lo que vimos, en un mes abrimos una escuela más de computación, y tenemos más de 850 alumnos, cuando lo normal para una escuela nueva son de 150” (Roxana y Walter Murillo Córdova, Socios del Instituto de Ciencias Computaciones; Guadalajara, Jal.).*
- *“Es un taller dinámico, interesante y proactivo ... Muchas felicidades, estoy ampliamente complacido con los contenidos del taller, y me han servido muchísimo ... Mi más sincera felicitación a todo el equipo de STQ3i” (Lic. Enrique Castillo Gutiérrez, Director de Fomento Económico del Gobierno del Estado de Colima).*
- *“En pocas palabras ... es el mejor curso que le he visto a Melecio y Ricardo” (Arturo Cerón, Director de Centro de Capacitación y Asesoría de Ensenada, B.C.).*
- *“Me gustó el curso porque complementó lo que ya nos has enseñado, me dio más herramientas para hacer cierres de venta fulminantes ... Me gustó mucha la frase de que “toda la vida es venta, y toda la venta es vida” ... Te veo mucho más comprometido y ocupado para que nosotros lo apliquemos en nuestra Empresa y vida personal” (C.P. Roberto Verduzco Torres, Director Ferretería Verduzco; Colima, Col.).*
- *“Me gustaron los 7 dardos de la Influencia, cada que veo un anuncio veo cual están aplicando; el ciclo de la venta y el SPIN son la esencia del cierre de ventas; es muy interesante lo de la responsabilidad y el compromiso, así como el poder de las historias para influir positivamente en los demás. Es excelente que sea intensivo, ya que evitas interrupciones y te concentras en el objetivo del curso” (Ing. Carlos Michel Corona, Director de ELECON; Colima, Col.).*
- *“Es un curso muy completo ... Con el material que me dieron ya le di una plática a mi personal, al de mi hijo y a futuros socios ... Te sirve para saber persuadir a cualquier persona y a que veas otras fuentes de ingreso honestas, sin que tengas que trabajar” (Alberto Anzures, Director Curacreto Colima).*
- *“Ha sido uno de los cursos más interesantes y en el que he sentido que se ha resumido mucha información ... Para mi es uno de los más completos y del que espero aterrizar varias cosas con mis colaboradores que no pueden asistir por cuestión de distancias y horarios ... En los 7 años de seminarios que llevo con ustedes hemos visto resultados que de alguna manera nos dan seguridad para contagiar a nuestros compañeros. El material nos ayudará a explicar, entender y com-*

partir en casa y en las labores de nuestras Empresas. Los felicito a todos en el Instituto, y veo que se siguen superando y preparando más” (Fco. Enríquez, Dir. Franquicia PRENDAMEX; Cd. Guzmán, Jal.).

- *“Me gustó la integración de los equipos, hubo películas y casos de éxito que te hacen que te caiga el 20, y por supuesto la preparación ardua que tienen día a día Melecio y Ricardo, y en general todo el Despacho” (Lic. Manuel Mendoza, Gerente de Grupo Cárdenas; Cd. Guzmán, Jal.)*
- *“El taller fue interesante por el profesionalismo de sus ponentes, la dinámica y por el contenido ... En general me pareció muy bueno, no asisto con regularidad a este tipo de actividades pero se reconocer la calidad de las cosas. Considero que tienen un impacto positivo en la gente ...” (Lic. Helios Rodríguez, Gerente de COPARMEX Colima).*
- *“Es un taller muy interactivo en donde se da la oportunidad de que los asistentes estén participando constantemente con comentarios o preguntas ... El modelo de ventas es muy interesante, claro y objetivo, apegado a la realidad de la vida diaria ... Algo que me encanta de estos cursos es la oportunidad de dar seguimiento a lo aprendido, además de las relaciones de conocer a mucha gente bajo una óptica muy distinta y positiva ... Lo que más me gustó es la intensa motivación que uno adquiere en el taller y eso gracias a los instructores que cuenta con esa gran habilidad y don de motivar enormemente a los asistentes ... Ha sido una experiencia muy gratificante ... Mi opinión en general es de entera satisfacción” (Ing. Francisco Méndez Curiel.- Director del Centro de Desarrollo Empresarial de COPARMEX Colima).*
- *“Me agradó la forma tan dinámica y de simple comprensión al exponer cada uno de los temas, la manera en cómo me mantienes a la expectativa hasta aterrizar toda la información que me proporcionas inicialmente, el equipo de trabajo que integra STQ3i” (Lic. Araceli Valenzuela Sandoval, Ventas de EUROSPORT y CIA; Irapuato, Gto.)*
- *“Los ponentes están muy preparados; el taller tiene un contenido muy interesante; existe un ambiente muy agradable y todo el equipo son personas muy atentas y amables ... además de sonrientes ... El taller está muy bien, tiene información muy importante que verdaderamente te hace reflexionar” (Dora Marcela Ramírez, Ventas de EUROSPORT y CÍA; Irapuato, Gto.).*
- *“Me gustó el temario del curso, la exposición y la atención de parte de ustedes, como siempre excelente ... Me motivó no nada más en lo laboral, sino también en lo familiar” (Ing. Manuel Castañeda Morán, Servioficinas de Colima).*
- *“Todo mi equipo y yo salimos muy motivados; entendimos el compromiso con la Empresa y con nosotros mismos ... Ya hasta realicé mis propias láminas para proyectarlas a mi personal y seguir reforzando estos temas. ... en el Grupo Motormexa Colima seguimos siendo el 1er. lugar en lograr nuestras metas” (Rodrigo Rodríguez, Gte. de Motormexa Colima en el Puerto de Manzanillo, Col.)*

SI TU PERSONALMENTE QUIERES HABLAR CON ALGUNO DE ELLOS Y NO TIENES SU TELÉFONO, CON GUSTO TE LO PROPORCIONAMOS.

**SIEMPRE HAY UNA MEJOR MANERA DE HACER LAS COSAS ...
NOSOTROS SIEMPRE ESTAMOS MEJORANDO ¿Y TU?**