



EL MÉTODO HUNTER

CONTACTO: (+56) 9 5 2 4 6 6 1 2 1 – escuela@mccarthy.cl – <https://mccarthy.cl/>



EL MÉTODO HUNTER

Es un
Diplomado en
Ventas Profesionales:
Mención: Prospección,
Negociación y Cierre
de Ventas



RESEÑA

Hoy las organizaciones
requieren **Vendedores Hunter**:
profesionales estratégicos, consultores
de confianza y negociadores expertos
que no sólo venden, sino que asesoran,
fidelizan y generan impacto real
en los resultados.



MÓDULO I:

La Mentalidad del Vendedor Hunter

Reseña: Introducción a la filosofía Hunter: disciplina, optimismo y ética como pilares.

Fundamento: La mentalidad correcta es la base de toda acción comercial.

Objetivo: Desarrollar hábitos de autogestión, resiliencia y enfoque estratégico.

Impacto: El participante adquiere la convicción y seguridad necesarias para liderar procesos de venta.



MÓDULO 2:

Perfil del Vendedor Hunter Exitoso

Reseña: Análisis de los secretos de los vendedores de alto rendimiento.

Fundamento: El éxito depende de personalidad, conocimientos y destrezas

Objetivo: Identificar y potenciar los rasgos que convierten a un vendedor en Hunter.

Impacto: Los participantes se convierten en aliados estratégicos de sus clientes.



MÓDULO 3:

Cómo Deleitar en la Acción de Ventas

Reseña: Diferencia entre vender más y vender mejor, destacando el rol asesor.

Fundamento: La calidad de la gestión es clave para la sostenibilidad de las ventas.

Objetivo: Incorporar la venta consultiva y el rol asesor como diferenciadores competitivos.

Impacto: Genera relaciones comerciales sólidas y ventas de calidad.



MÓDULO 4:

Negociación y Persuasión Hunter

Reseña: Entrenamiento intensivo en técnicas de negociación y persuasión.

Fundamento: Negociar bien es esencial para sobrevivir en mercados competitivos.

Objetivo: Desarrollar habilidades de negociación estratégica y manejo de objeciones.

Impacto: Los participantes logran acuerdos favorables y relaciones de largo plazo.



MÓDULO 5:

La Venta Perfecta Paso a Paso

Reseña: Estudio del proceso completo de la venta, desde la preparación hasta el seguimiento.

Fundamento: La venta exitosa requiere método y estructura.

Objetivo: Dominar cada fase de la venta profesional.

Impacto: Incrementa la efectividad en cierres y fidelización de clientes.



PÚBLICO:

Vendedores, ejecutivos
comerciales, emprendedores,
gerentes de ventas, profesionales
que necesitan vender

CONTACTO: (+56) 9 5 2 4 6 6 1 2 1 – escuela@mccarthy.cl – <https://mccarthy.cl/>

DIRECTOR



[Luis H. S. Ormazábal Soto](#); MBA, Magister en Gestión de Personas e Ing. (E) en Adm. de Empresas; Postítulos en Mercadotecnia, Filosofía y Castellano, Psicología Humanista, Filosofía de la Educación y Psicología del Desarrollo Gerencial. Líder Coach Acreditado (Grow) .

CONSIDERACIONES

Nivel: Taller o diploma

Opción: Individual o grupal

Duración: 24, 48 o 96 horas

Modo: Online o presencial

Horario: 3 a elección

Planes: [Aquí](#)

