

## **CIERRE DE VENTAS**

### **Beneficios.**

Las ventas constituyen para cualquier negocio el disparador generador de riqueza, el contar con una fuerza de ventas competente y efectiva es de vital importancia para el cumplimiento de los objetivos del negocio.

Hemos estructurado este curso de tal manera que el participante pueda desarrollar las habilidades que lo llevaran a convertirse en un vendedor líder, además, durante el seminario se realizan ejercicios vivenciales que potencializan el aprendizaje, dando la oportunidad de aplicar técnicas infalibles de ventas y desarrollo de liderazgo personal.

### **Resultados que el participante puede lograr al participar en este curso:**

- Contará con una clara definición del concepto VENTAS y el de VENDEDOR PROFESIONAL.
- Aplicará los pasos del proceso de las ventas efectivas.
- Utilizará las diversas herramientas para realizar cierres exitosos.
- Incorporará a su comportamiento los ingredientes para convertirse en un LÍDER exitoso.
- Aplicará las técnicas para influir positivamente en los demás.
- Aplicará las técnicas para lograr CIERRES de VENTA INFALIBLES.
- Desarrollará un sistema de servicio al cliente que le permita lograr relaciones cliente proveedor de largo plazo.

### **Objetivo General**

Al término del curso el participante identificará las técnicas de cierre y manejo de objeciones para incrementar su efectividad en el proceso de ventas de acuerdo a lo expuesto en el curso con un 100 % de eficiencia.

## CONTENIDO TEMÁTICO

- I. ¿QUÉ SON LAS VENTAS?
- II. EL PROCESO DE LA VENTA
- III. INTELIGENCIAS DE PERCEPCIÓN Y MANEJO DE OBJECIONES
- IV. CIERRES DE VENTAS (CLÍNICAS DE ENSAYO)
- V. EL LIDERAZGO, INGREDIENTE INDISPENSABLE EN LAS VENTAS
- VI. EL SERVICIO DE EXCELENCIA AL CLIENTE, EL APOYO NECESARIO PARA VENDER

### Características

**TÉCNICAS DE INSTRUCCIÓN:** Las técnicas de instrucción empleadas en este curso incluyen: Corrillos, discusión en grupos pequeños, dramatización, ejercicios y casos prácticos conferencias. El porcentaje de teoría y ejercicios prácticos es: 40% teórico y 60% práctico.

**DURACIÓN:** 16 Horas.