

PROCESO DE VENTA Y MANEJO DE OBJECIONES

Beneficios.

En este curso el participante desarrollará las habilidades que lo llevarán a convertirse en un vendedor exitoso, además, durante el curso se realizarán clínicas de las técnicas expuestas que permitan consolidar el aprendizaje, proporcionando la oportunidad al participante de interactuar con otros vendedores y aplicar las técnicas que le permitan manejar efectivamente las objeciones que sus clientes manifiestan y de cómo, con el uso de las técnicas adecuadas en el momento apropiado con la persona indicada puedan aspirar con mayor probabilidad de éxito a cerrar las ventas y no sólo a realizar exposiciones de productos o servicios.

Resultados que el participante puede lograr al participar en este curso.

- Contará con una clara definición del concepto *VENTAS* y el de *VENDEDOR PROFESIONAL*.
- Identificará los pasos del proceso de la venta.
- Describirá los pasos necesarios para manejar exitosamente una objeción
- Identificará los diferentes tipos de objeciones y la manera como contrarrestarlas
- Contará con las técnicas de cierre de ventas adecuadas de acuerdo a algún cliente en específico
- Identificará los principales cambios que deberá realizar en sus proceso actual de ventas para incrementar su efectividad
- Identificará los motivadores necesarios para incrementar su autoestima y sobre ponerse a negativas de compra
- Identificará las técnicas para influir positivamente en los demás y lograr sus objetivos
- Aplicará las técnicas para lograr *CIERRES de VENTA*

Objetivo General

Al término del evento los participantes realizaran una presentación de un producto o servicio, aplicando las técnicas de manejo de objeciones y cierre de ventas, de acuerdo al manual de este curso con un 100% de eficiencia.

CONTENIDO TEMÁTICO

- I. ¿QUÉ SON LAS VENTAS?
- II. EL PROCESO DE LA VENTA
- III. MANEJO DE OBJECIONES y PNL
- IV. CIERRES DE VENTAS (CLÍNICAS DE ENSAYO)
- V. EL LIDERAZGO, INGREDIENTE INDISPENSABLE EN LAS VENTAS
- VI. CONCLUSIONES Y COMPROMISOS

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.