

DESARROLLANDO LA FUERZA DE VENTAS

Beneficios.

La eficacia en ventas radica esencialmente en las técnicas el empuje y coraje que el vendedor posea para llegar a un cierre exitoso, en el que no sólo logre sus objetivos, sino que por medio de atención y servicios de calidad llegue a conseguir la lealtad de los clientes.

Los participantes en este programa desarrollarán las habilidades necesarias, utilizando las técnicas de vanguardia en ventas, que les permitan cerrar adecuadamente el proceso de la venta. Conocerán como influir en sus clientes con una excelente presentación de las ventajas y beneficios que su producto ofrece con respecto a la competencia y podrá utilizarlas a su favor como argumento para responder eficazmente las objeciones que comúnmente se presentan. Descubrirán que el cliente no siempre tiene la razón, y cuando decírselo a fin de cerrar la venta.

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

- Contará con una clara definición del concepto *VENTAS* y el de *VENDEDOR PROFESIONAL*.
- Listará los pasos del proceso de la venta.
- Describirá los pasos necesarios de como cerrar una venta como base de su estrategia de ventas
- Identificará las técnicas para lograr *CIERRES de VENTA INFALIBLES*.

Objetivo General

El participante identificará las herramientas necesarias para realizar la venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de cierre y manejo de objeciones expuestas en el curso con un 100% de eficiencia.

CONTENIDO TEMÁTICO

I. ¿QUÉ SON LAS VENTAS?

- a) ¿Quién es un vendedor? Quien no quiere serlo
- b) Como superar las limitaciones
- c) El vendedor profesional no puede fracasar
- d) Preparación y actualización constante

II. EL PROCESO DE LA VENTA

- a) La planificación como ingrediente indispensable de las ventas



b) Presentación del producto

III. MANEJO DE OBJECIONES

- a) Las Objeciones como pasos para cerrar una venta
- b) Objeciones Reflejo
- c) Pasos para contra restar las objeciones
- d) Técnicas de manejo de Objeciones

IV. CIERRES DE VENTAS (CLÍNICAS DE ENSAYO)

- a) Cómo saber si un cliente está listo para cerrar la venta
- b) Cómo aprovechar el momento preciso
- c) Trabajar para entender primero a la persona
- d) Cómo crear conciencia de cierre
- e) Conocer a los nueve tipos de compradores
- f) La empatía en los cierres de ventas

V. EL SERVICIO DE EXCELENCIA AL CLIENTE, EL APOYO NECESARIO PARA VENDER

- a) La importancia del servicio en las ventas
- b) Cómo lograr la satisfacción del cliente
- c) Características de un buen servicio
- d) Como lograr la lealtad del cliente
- e) Como representar a una organización orientada al cliente

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

| | |
|----------|--------------------|
| CÓDIGO | MDC-ESPR-PL-CC-005 |
| REVISIÓN | 3 |
| FECHA | 2010-03-26 |