

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?

- 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
- e) El fondo y la forma de la actividad del vendedor
- f) Vender con un propósito

II. EL PROCESO DE LA VENTA

- a) La planificación como ingrediente indispensable de las ventas
- b) Presentación del producto

III. MANEJO DE OBJECIONES y PNL

- 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
- e) ¿Qué son las inteligencias de percepción?
- f) Las inteligencias de percepción aplicadas a las ventas
- g) Como vender a un cliente visual / de PNL
- h) Como vender a un cliente auditivo / PNL
- i) Como vender a un cliente kinestésico / PNL

IV. CIERRES DE VENTAS (CLÍNICAS DE ENSAYO)

- a) Como saber si un cliente está listo para cerrar la venta
- b) Como aprovechar el momento preciso
- c) Trabajar para entender primero a la persona
- d) Como crear conciencia de cierre
- e) Conocer a los nueve tipos de compradores
- f) La empatía en los cierres de ventas
- g) Seis preguntas empáticas que cierran ventas
- h) Como saber cuando dejar de insistir
- i) Acciones que le garantizarán que no cerrará una venta
- j) 5 Claves para el cierre
- k) 8 diferentes cierres
- l) Más allá de los cierres

V. EL LIDERAZGO, INGREDIENTE INDISPENSABLE EN LAS VENTAS

- a) Características de un líder exitoso
- b) Visión, Responsabilidad y Compromiso
- c) Maestría en comunicación
- d) Integridad del vendedor

VI. CONCLUSIONES Y COMPROMISOS

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

Av. Venustiano Carranza 2145
Col Polanco CP 78270
San Luis Potosí, SLP, México



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