Curso-Taller para Vendedores

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Durante este curso podrá desarrollar los pasos básicos del proceso de venta, el paso a paso conocido por todos los profesionales de la venta; es un ABC que le permitirá llegar a una instancia de Cierre de Venta, más efectiva y con mejores beneficios económicos para usted y su empresa.

Beneficios del Curso: Al participar en este curso obtendrá los siguientes beneficios inmediatos: Personalizará su Técnica de Venta, Desarrollará mejores habilidades para Vender, Aprenderá varios métodos para Prospectar, así como técnicas de Sondeo, Aprenderá a identificar y manejar Objeciones, Podrá identificar fácilmente el perfil de su comprador y como manejarlo, además de perfeccionar sus técnicas para el Cierre de Venta y el conocer el Lenguaje del Cuerpo en los Negocios.

Dirigido a: Directores, Gerentes, Jefes de Zona, Vendedores y personal del área comercial, que deseen desarrollar su gestión de ventas y negociación, con total efectividad.

Duración Total: 8 horas

Contenido General:

1. Introducción
1.1 ¿Cuándo Termina una Venta?
1.2 Globalización y Competencia
1.3 Cambios e Innovaciones en el Estilo de Negocio

2. Conocimiento del Producto
2.1 ¿Qué es un Vendedor?
2.2 Conocimiento del Producto
2.3 ¿Qué es la Calidad?
2.4 Características del Producto

3. Tipos de Cliente
3.1 Cliente Impulsivo
3.2 Cliente Indeciso
3.3 Cliente Positivo
3.4 Cliente Comunicativo
3.5 Cliente Silencioso
3.6 Cliente Ventajoso
3.7 Cliente Inconforme

4. Nivel de Contacto con el Cliente
4.1 Nivel Dirección
4.2 Nivel Jefatura o Gerencia
4.3 Nivel Operacional

5. La Presentación de Nuestra Empresa
5.1 Cómo prepararnos y que debemos conocer de nuestro cliente antes de la entrevista

6. Manejo de Objeciones
6.1 Beneficios de nuestro producto
6.2 Resistencia a la Compra
6.3 Manejo de la Objeciones más comunes
6.4 Fortalezas y Debilidades de su Oferta
6.5 Estrategias para el manejo de Concesiones y Técnicas de Negociación

7. Lenguaje del Cuerpo en los Negocios
7.1 Tipo de Saludo
7.2 Zona de Comfort
7.3 Como Detectar una Mentira
7.4 Posturas Congruentes
7.5 Gestos Cable del Cuerpo
7.6 Brazos Cruzados
7.7 Otras posturas Buenas y Malas en los Negocios
7.8 Posición estratégica para negociar o atender una reclamación

8. Cierre de Venta
8.1 Indicios de Cierre de Venta
8.2 ¿Desea perder un cliente en 5 Minutos?

9. La Post Venta
9.1 Importancia y Valor al Negocio

10. Conclusiones

Metodología:
Se realizarán exposiciones dialogadas sobre los contenidos de cada tema, con la frecuente participación de los asistentes, relacionando los temas y con el ambiente práctico. Todo ello mediante un permanente enriquecimiento de experiencias, lecturas seleccionadas, trabajo en equipo y análisis de casos.

Expositores:
Nuestros expositores son profesionales con gran experiencia académica y empresarial. Son personas que conocen el mercado y su relación con el mundo globalizado. Están formados en las mejores instituciones educativas del país y se actualizan constantemente para ofrecer a nuestros asistentes el conocimiento y la asesoría que necesitan, siempre enfocados a la realidad global.

Costo del Curso por participante: $3,000.00 pesos, más el 16% del I.V.A.
Fecha: 22 de Octubre del 2019
Horario: 9:00 a 18:00 horas

El curso incluye: Constancia de Participación con valor curricular, Material de Apoyo, Coffe-Break Continuo, Comida del día, acceso a Internet y estacionamiento en cortesía.

Hotel sede: Hotel Comfort Inn, Monterrey Norte
Dirección: Ave. López Mateos No. 251, Col. Constituyentes de Querétaro, 1er. Sector, San Nicolás de los Garza, N.L. México CP 66490

inscríbete AQUÍ