

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Durante este curso podrá desarrollar los pasos básicos del proceso de 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 personalizará su Técnica de Venta, Desarrollará nuevas habilidades para Vender, Aprenderá varios métodos para Prospeccionar, así como técnicas de Sondeo, Aprenderá a identificar y manejar Objeciones, Podrá conocer el perfil de su comprador, además de perfeccionar sus técnicas para 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.

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

Costo del Curso por participante: \$3,500.00 + I.V.A.

Fecha: 28 de Enero del 2020

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 Holiday Inn Queretaro, Zona Kristal

