

## Contenido General del Entrenamiento

**Objetivos Generales:** Proporcionar a los participantes las herramientas básicas para su eficiente desempeño, así como las habilidades de Negociación que les ayudara a tener mejores cierre de Ventas.

**Dirigido a:** Este curso está diseñado para profesionales de las ventas que forman parte de un equipo, así como para aquellos que dirigen un equipo o que están encargados del área de ventas de una empresa.

**Duración Total:** 5 horas.

### Temario:

- |  |  |  |
|--|--|--|
| 1. Introducción                                      | 3. Manejo de Objeciones                        | 6. Consejos para Negociar                              |
| 1.1 ¿Dónde Termina una Venta?                        | 3.1 A la Empresa                               | 6.1 FODA   |
| 1.2 Los retos ante una nueva forma de hacer negocios | 3.2 Al Precio                                  | 6.2 Deje espacio para Negociar                         |
| 1.3 ¿Qué es la Calidad?                              | 3.3 A la Necesidad                             | 6.3 Ceda Lentamente                                    |
|  | 3.4 Al Servicio                                | 6.4 Considere sus puntos Fuertes y Débiles al Negociar |
|  | 3.5 Al Vendedor                                | 6.5 Técnica del Crunch                                 |
| 2. Tipos de Cliente                                  | 4. Video Conferencia                           | 6.6 Cambia la Forma de Ajustar los Precios             |
| 2.1 Los que nunca están Conformes                    | 4.1 Realiza con Éxito tus reuniones de Negocio |  |
| 2.2 Indeciso   | 5. El envío de Correos Electrónicos            | 7. Cierre de Venta                                     |
| 2.3 Positivos  | 5.1 Tips y Recomendaciones                     | 7.1 Técnicas de Cierre de Venta                        |
| 2.4 Comunicativo                                     | 5.2 ¿Cuándo Conviene usarlo?                   |  |
| 2.5 Silencioso                                       | 5.3 Reglas para el e-mail                      |  |
|  | 5.4 Seguimiento                                |  |

**Costo del Curso por participante:** \$1,750.00 + I.V.A.

**Fecha:** 14 y 15 de Marzo del 2022

**Horario:** 15:00h a 17:30h (Tiempo del Centro de México)

**Vía:** Online

**Incluye:** Constancia de Participación, Manual Electrónico, Ejercicios Prácticos, Sesión Privada para solución de dudas.

