

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: 6 Horas.



1. Introducción

- 1.1 ¿Cuándo Termina una Venta?
- 1.2 Globalización y Competencia
- 1.3 Cambios e Innovaciones en el estilo de los Negocios
- 1.4 ¿Qué es un Vendedor?
- 1.5 Estrategias para el Desarrollo de Nuevos Clientes
- 1.6 Conocimiento del Producto
- 1.7 La Calidad del Producto

2. Tipos de Cliente

- 2.1 Los Impulsivos
- 2.2 Los Indecisos
- 2.3 Los Positivos
- 2.4 Los Comunicativos
- 2.5 Los Silenciosos
- 2.6 Los Inconformes

3. Manejo de Objecciones

- 3.1 A la Empresa
- 3.2 No Conozco esta Marca
- 3.3 Al Precio
- 3.4 Lo voy a Consultar
- 3.5 A la Necesidad
- 3.6 Al Vendedor
- 3.7 Al Producto
- 3.8 Herramientas para el Manejo de Objecciones

4. Video Conferencia

- 4.1 Realiza con Éxito tus reuniones de Negocio
- 4.2 Consejos a seguir
- 4.3 Errores comunes

5. Envío de Correos Electrónicos

- 5.1 Tips y Recomendaciones
- 5.2 ¿Cuándo Conviene usarlo?
- 5.3 Reglas para el e-mail
- 5.4 Seguimiento

6. Consejos para Negociar

- 6.1 FODA
- 6.2 Deje espacio para Negociar
- 6.3 Ceda Lentamente
- 6.4 Considere sus puntos Fuertes y Débiles al Negociar
- 6.5 Técnica del Crunch
- 6.6 Cambia la Forma de Ajustar los Precios

7. Cierre de Venta

- 7.1 Indicios de Cierre de Venta
- 7.2 Técnicas de Cierre de Venta
 - 7.2.1 Cierre Directo
 - 7.2.2 Cierre de la Alternativa
 - 7.2.3 Cierre por Amarre
 - 7.2.4 Cierre por Dificultad
 - 7.2.5 Cierre por Equivocación
 - 7.2.6 Cierre Imaginario