

Contenido General del Entrenamiento

Objetivos Generales: Brindar a los participantes las herramientas fundamentales para un desempeño eficaz, junto con habilidades de negociación que les permitirán lograr mejores cierres de ventas.

Dirigido a: Este curso está orientado a profesionales de ventas que trabajan en equipo, así como a quienes lideran un equipo o gestionan el departamento de ventas dentro de una organización.

Duración: 6 Horas.



1. Introducción

- 1.1 ¿Cuándo se considera concluida una venta?
- 1.2 Globalización y el impacto en la competencia
- 1.3 Transformaciones e innovaciones en los estilos comerciales
- 1.4 Definición y rol del vendedor
- 1.5 Estrategias efectivas para captar nuevos clientes
- 1.6 Dominio y conocimiento del producto
- 1.7 La importancia de la calidad del producto

2. Tipologías de Clientes

- 2.1 Clientes impulsivos
- 2.2 Clientes indecisos
- 2.3 Clientes positivos
- 2.4 Clientes comunicativos
- 2.5 Clientes silenciosos
- 2.6 Clientes inconformes

3. Gestión de Objeciones

- 3.1 Objeciones dirigidas a la empresa
- 3.2 Desconocimiento de la marca
- 3.3 Objeciones relacionadas con el precio
- 3.4 Consultas y decisiones diferidas
- 3.5 Objeciones sobre la necesidad del producto
- 3.6 Objeciones hacia el vendedor
- 3.7 Objeciones respecto al producto
- 3.8 Herramientas y técnicas para manejar objeciones

4. Videoconferencia

- 4.1 Cómo llevar a cabo reuniones de negocio con éxito
- 4.2 Recomendaciones clave
- 4.3 Errores frecuentes

5. Envío de Correos Electrónicos

- 5.1 Consejos y mejores prácticas
- 5.2 Situaciones ideales para su uso
- 5.3 Normas para redactar correos electrónicos
- 5.4 Seguimiento efectivo

6. Estrategias para la Negociación

- 6.1 Análisis FODA
- 6.2 Dejar espacio para la negociación
- 6.3 Ceder progresivamente
- 6.4 Evaluar fortalezas y debilidades durante la negociación
- 6.5 Técnica del Crunch
- 6.6 Modificar la forma de ajustar precios

7. Cierre de la Venta

- 7.1 Señales que indican el cierre de la venta
- 7.2 Técnicas para cerrar la venta
 - 7.2.1 Cierre directo
 - 7.2.2 Cierre con alternativas
 - 7.2.3 Cierre por compromiso
 - 7.2.4 Cierre por dificultad
 - 7.2.5 Cierre por error
 - 7.2.6 Cierre imaginario