



Código: AV001

Creando Talentos Profesionales
Formación Empresarial Continua
www.gbmarketingcr.net

Curso

Cómo crear y desarrollar una Dirección de Ventas Exitosa



ÁREA	Ventas
DIRIGIDO A	Todas las personas que generen la actividad de venta de productos y/o servicios en diferentes tipos de comercialización masiva o especializada. Profesionales en áreas comerciales que estén involucrados en la ejecución de ventas o bien en la jerarquía de ventas y profesionales que quieran incursionar en el fascinante mundo de las ventas.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, la aplicación, desarrollo, dirección y conocimiento de las ventas aplicadas en el campo y como herramienta de fidelización del cliente, desde la perspectiva comercial y el acto de ejecución antes, durante y después, para convertirse en un vendedor altamente efectivo en gestión de ventas y generar rendimiento.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Conocimiento del arte del marketing y la venta.✓ Desarrollo de la comunicación como herramienta que genera la productividad y eficacia✓ Aprender a establecer y desarrolla relaciones con los clientes, como pilar de crear ventas eficaces.✓ Aprender a identificar las necesidades y los problemas de los clientes.✓ Conocer como desarrollar una estrategia de producto como parte de la gestión de ventas.✓ Desarrollar una oferta empresarial mediante el posicionamiento y diferenciación.✓ Determinar y aplicar las fases de las ventas.✓ Lograr llegar al acuerdo mediante la negociación y tratamiento de objeciones.✓ Conocer todo lo relacionado al cierre de ventas, el servicio al cliente y el tratamiento de quejas.✓ Aprender al desarrollo de base de datos de los clientes y la venta electrónica.
CONTENIDO	<p>Módulo: El Marketing y la Venta</p> <p>Módulo: El buen comunicador: comunicación, escucha y asertividad</p> <p>Módulo: Relaciones con los clientes: establecer y desarrollar</p> <p>Módulo: Identificación de Necesidades y problemas del cliente</p> <p>Módulo: El vendedor desarrollando una estrategia de producto</p> <p>Módulo: La oferta empresarial: posicionamiento y diferenciación</p> <p>Módulo: Las fases de la venta</p> <p>Módulo: El acuerdo: negociación y tratamiento de objeciones</p> <p>Módulo: Cierre de ventas: servicio al cliente y tratamiento de quejas</p> <p>Módulo: Bases de datos y venta electrónica</p>
DURACIÓN	40 HORAS EFECTIVAS