



Código: AV002

Creando Talentos Profesionales
Formación Empresarial Continua
www.gbmarketingcr.net



Curso

Aprenda a Vender Efectivamente en 2 días

Le damos la solución para que su gestión de ventas sea la más efectiva, eficiente y rápida

ÁREA	Ventas
DIRIGIDO A	Gerentes de Mercadeo y Ventas, Equipos de Ventas, Vendedores, Estudiantes, Empresarios, Profesionales y Asistentes que incursionen en áreas gerenciales, administrativas, mercadeo y ventas, y público en general que desarrolle proyectos o retos de nuevos negocios.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, las perspectivas generales sobre el conocimiento y comportamiento del clientes, ante diversas situaciones, mediante un enfoque de conocimiento general de las aptitudes de las personas relacionadas con el ambiente externo en que viven y cómo estos factores apoyan a la labor de la venta y su cierre respectivo con éxito. Así como el proceso de ventas y todos los insumos que influyen y que se deben manejar para cerrar la venta y continuar con la prospección de clientes actuales y potenciales, iniciando desde la importancia del marketing y como influye éste en la gestión de ventas.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Conocimiento del arte del marketing y la venta.✓ Determinar los factores más importantes que ayudan a conocer al cliente.✓ Conocer las estrategias más efectivas para generar las ventas más exitosas.✓ Determinar todos los factores o variables que inciden en la gestión de las ventas.✓ Aprender y desarrollar cierres de ventas exitosos.
CONTENIDO	Módulo: Marketing y ventas: la nueva demanda del mercado Módulo: Cómo conocer al cliente Módulo: Estrategias detrás de las ventas Módulo: Realidad del impresionante mundo de las ventas Módulo: El verdadero cierre de ventas
DURACIÓN	20 HORAS EFECTIVAS