



Código: AV004

Taller

Estrategias y Técnicas para el desarrollo y aplicación de las ventas



ÁREA	Ventas
DIRIGIDO A	Vendedores internos, vendedores de ruta, vendedores corporativos, gerentes de mercadeo y ventas, jefes o supervisores, ejecutivos de cuenta clave, estudiantes, empresarios, profesionales de diversas áreas y público en general que este vinculado en el área comercial de las ventas de productos o servicios.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, la aplicación y desarrollo que se requiere para ejercer la carrera de ventas, mediante la creación e implementación de estrategias y técnicas de ventas que permitan tener mayor conocimiento y acción en las ventas para incrementar un mayor desempeño y rentabilidad en la gestión tanto en aumento de ventas como aumento en cartera de clientes.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Conocer los factores que inciden en el mundo de las ventas para su aplicación personal y profesional, mediante el proceso de motivación.✓ Desarrollar destrezas de cualidades que debe tener un vendedor profesional para ser más eficiente en su gestión.✓ Conocer los nuevos desafíos que enfrenta un vendedor profesional en la nueva era globalizada.✓ Aprender a crear y desarrollar un plan de ventas basado en el mercado y en el cliente.✓ Conocer la realidad del mundo de las ventas en la aplicación práctica moderna basada en el argumento, el impacto, y la clasificación de las objeciones.✓ Conocer el verdadero cierre de ventas.
CONTENIDO	Módulo: Estrategias detrás de las ventas Módulo: Realidad del impresionante mundo de las ventas
DURACIÓN	10 HORAS EFECTIVAS