



Código: AV005



Taller

Principios Esenciales del Mundo de las Ventas

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 y conocimiento general sobre el mundo de las ventas, desde su perspectiva comercial y su 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">✓ Desarrollo y aprendizaje de los conceptos relacionados con las ventas.✓ Aprendizaje de la venta desde la perspectiva de satisfacción de necesidades del cliente.✓ Aprendizaje de las etapas del proceso de ventas y sus limitantes antes situaciones adversas.✓ Desarrollo de habilidades de comunicación y sociales del protocolo comercial del mundo de las ventas.✓ Desarrollo de estrategias para elevar las ventas del producto y/o servicio.
CONTENIDO	Módulo: La venta y la comunicación comercial Módulo: El vendedor perfecto
DURACIÓN	10 HORAS EFECTIVAS