



Código: AV007

Taller

Sea un Vendedor@ Proactiv@ en la Época de Crisis



ÁREA	Ventas
DIRIGIDO A	Gerentes Generales, Gerentes de Ventas y Mercadeo, Profesionales en Ventas, de productos y servicios comerciales, ejecutivos o agentes de ventas, ejecutivos de cuenta y, en general, personal vinculado a la venta, atención y servicio al cliente, empresarios y estudiantes avanzados.
OBJETIVO GENERAL	Facilitar a los participantes, estrategias y habilidades para el manejo exitoso de las ventas y su gestión en la época de crisis, manejando el proceso de ventas desde diversos puntos de vista (el cliente y el gestor de ventas), el manejo de las entrevistas y las objeciones a través de la creación de argumentos sólidos y de impacto, así como el manejo adecuado de los aspectos clave de la comunicación.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">✓ Determinar los factores relevantes de un proceso de ventas✓ Determinar las variables esenciales del proceso de venta desde el punto de vista del vendedor formando aptitudes claves de vendedor proactivo y su relación con el producto ampliado.✓ Determinar las variables esenciales del proceso de venta desde el punto de vista del cliente reconociendo necesidades implícitas y explícitas, estilos sociales y su aplicación directa con el método de la traída de ventas.✓ Definir que son las objeciones de ventas y cual debe ser el argumento y la aptitud para enfrentarlas.✓ Definir las técnicas de cierres de ventas y adecuar el método más apropiado según el tipo de cliente.
CONTENIDO	Módulo: Proceso de Ventas desde el punto de vista del vendedor Módulo: Proceso de Ventas desde el punto de vista del cliente Módulo: Objeciones en la venta Módulo: Técnicas de cierre de venta
DURACIÓN	6 HORAS EFECTIVAS