

TECNICAS DE VENTAS EFECTIVAS

OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el participante estará en condiciones de realizar Gestión de Ventas logrando resultados positivos para la Empresa. Identificará la actividad de Ventas como una Profesión y asumirá ese rol, comprenderá los fundamentos básicos que originan la Venta o la Compra y trabajará sobre la base de Planificación por objetivos, manejará elementos que le apoyarán en la generación de entrevistas con Prospectos de Clientes. Aplicará metodologías y técnicas que logran manejar adecuadamente la entrevista para diagnosticar las necesidades del cliente, enfrentar efectivamente las objeciones del Cliente, aumentar la Venta cerrando en forma activa y administrar un flujo de información expedito e importante hacia su jefatura y sus Clientes.

TEMARIO

1. DEPARTAMENTO DE VENTAS

- Misión del Departamento de Ventas.
- Objetivo del Vendedor.
- Descripción General del Trabajo del Vendedor.

2. PROCESO DE VENTA

- Prospectar y Planificar.
- Investigar (Pre Acercamiento).
- Acercamiento.
- Entrevistar y Argumentar.
- Presentación del Producto o Servicio.
- Manejo de Objeciones.
- Cerrar la Venta.

3. TÉCNICAS PARA PROSPECTAR Y PLANIFICAR

- Definiciones.
- Métodos para la Prospección.

4. TÉCNICAS PARA INVESTIGAR (PRE ACERCAMIENTO)

- Objetivo del Pre Acercamiento.
- Tipos de Pre Acercamiento.
- Pasos del Pre Acercamiento Telefónico.
- Técnicas para vencer la Falta de Motivación.

5. TÉCNICAS PARA REALIZAR EL ACERCAMIENTO

- Objetivo del Acercamiento.
- Pasos del Acercamiento.

Nuevas Opciones de Pago en Cuotas



6. TECNICAS PARA ENTREVISTAR Y ARGUMENTAR

- Obtención de Datos.

7. TIPOS DE CLIENTES

- Aplicar Técnicas para presentar el Producto o Servicio.
- Manejar Objeciones.
- Técnicas para Cerrar un Negocio.

DURACION: 30 Hrs.

Requisitos de Aprobación

La nota mínima para aprobar es de 80 puntos de 100.

Certificado

Al terminar el curso, si cumple con los requisitos de aprobación se emitirá un Diploma de nuestra Organización. Éste será enviado a la dirección que nos proporcione en la Inscripción del Curso.

Experiencia

Procasa Capacitación Ltda fue creada en 1995 por lo que cuenta con 14 años de experiencia en Capacitación.

Certificación

Procasa Capacitación Ltda. se encuentra certificada en **ISO 9001:2000 por Bureau Veritas (BVQi)**.
Procasa Capacitación Ltda. se encuentra certificada en **NCh 2827 por Bureau Veritas (BVQi)**.

Nuevas Opciones de Pago en Cuotas

