



**VENDEDORES EFICACES**

---

## DIRIGIDO A:

Personal con enfoque en ventas, ejecutivos de ventas, vendedores.

## OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar el curso el participante conoce la estructura del vendedor exitoso y es capaz de elaborar un plan de desarrollo de su potencial para incrementar su desempeño en el área de ventas.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Brindar una estructura clara a la función de ventas
- Facilitar el alcance de objetivos de ventas
- Promover la planeación y seguimiento como pilar fundamental del éxito en las ventas

## CONTENIDO

1. Evolución de la actividad del vendedor
2. El triángulo del éxito del vendedor
3. Estructura del comportamiento de un vendedor
  - 3.1 Plan de trabajo
  - 3.2 Disciplina para la acción
  - 3.3 Seguimiento a Metas
4. Estructura de la actitud de un vendedor
  - 4.1 Presentación personal
  - 4.2 Mensajes
  - 4.3 Conceptos mentales
5. Estructura de la técnica de un vendedor
  - 5.1 Prospectar clientes
  - 5.2 Desarrollo de clientes

## HABILIDADES A DESARROLLAR:

El participante aprenderá las características y elementos para desarrollar de manera exitosa habilidades que le permitan cerrar ventas de manera eficaz y eficiente; conocerá herramientas para medición, seguimiento y proyección de su propio desempeño dirigido al cumplimiento de sus objetivos.

**Duración:** 8 horas