



CURSO:

VENTAS

DIRIGIDO A:

Vendedores.

OBJETIVO GENERAL:

Otorgar herramientas de auto rediseño al vendedor en las diferentes circunstancias y situaciones vividas con sus clientes en un mismo día laboral a través de la responsabilidad, apertura, congruencia y apoderamiento del resultado para el manejo de emociones y aprendizaje del éxito y fracaso de sus metas.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Aprender que cada situación con clientes una experiencia de aprendizaje.
- Observar las situaciones como algo externo para lograr verlas como experiencias.
- Aceptación de la responsabilidad, apertura y congruencia depende de él mismo para crear la relación con el cliente.
- Aprender que todo resultado es definido como fracaso o éxito pero no definen al vendedor.

CONTENIDO

1. Creencias limitantes acerca de mí como vendedor.
2. Mi relación con las ventas y cómo la generé.
3. Conociendo y atravesando mis miedos.
4. Yo elijo ser vendedor.
5. Diversas formas para llegar a un mismo punto.
6. Visualizar donde me veo con las ventas.
7. Aprendiendo a mirarme en cada situación.
8. La importancia de pertenecer y del trabajo en equipo.

HABILIDADES A DESARROLLAR:

Responsabilidad, apertura, congruencia, valentía, autocrítica, autovaloración.

Duración: 24 horas