



"CLÍNICA DE VENTAS"

DIRIGIDO A:

Empresarios, Gerentes y Empleados dedicados al área de ventas y comercialización, de pequeñas y medianas empresas, con el fin de incrementar sus ingresos derivados de un mejor desempeño con los clientes.

OBJETIVO GENERAL:

Involucrar al participante en la formación de su equipo de ventas, eslabón clave para la generación de ingresos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Abordar específicamente las áreas de oportunidad en el proceso de cierre de ventas.
- Señalar aspectos importantes a evaluar de la competencia.
- Enseñar cómo priorizar entre clientes.
- Contribuir al cumplimiento de las metas organizacionales.

CONTENIDO:

- 1. Objeciones Comunes Y Cómo Afrontarlas.**
- 2. Análisis De Objeciones, Con Quién Debemos Priorizar.**
- 3. Cómo Afrontar La Falta De Liquidez De Tu Comprador.**
- 4. Analizando A La Competencia.**
- 5. Cómo Cerrar Una Venta Ante Postergamientos De Respuesta.**

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Diseñar Estrategias para el Manejo de objeciones de los clientes.
- Desarrollar Estrategias para el monitoreo continuo de las acciones del competidor.
- Comprender las Técnicas clave para cerrar una venta.
- Replicar los Conocimientos Adquiridos al interior de su Empresa.

DURACIÓN: 20 horas