



# **LOS 8 HÁBITOS DE LOS VENDEDORES ALTAMENTE EFECTIVOS**

---

## DIRIGIDO A:

Ejecutivos, Vendedores y Promotores del área Comercial y de Ventas

## OBJETIVO GENERAL:

Brindar al participante los principales hábitos y estrategias de los vendedores de alto desempeño para incrementar su productividad en las ventas, satisfacción profesional y cierre de negocios.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desarrollar competencias para desarrollar un vendedor de alto desempeño
- Implementar acciones y estrategias de ventas para generar mayor resultados en ventas de la fuerza de ventas.

## CONTENIDO

- Los 8 Principales Hábitos de los Vendedores de Alto Desempeño
- Análisis Personal FODA
- Prospección
- Plan de Trabajo y Ventas
- Plan de Referidos
- Administración del Tiempo
- Manejo de Cartera y Servicio Post Venta
- Manejo de Objeciones de Venta y Técnicas de Cierre

## HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Prospección
- Estrategias de Venta
- Técnicas de Ventas
- Manejo de Ovejones
- Técnicas de Cierre

**DURACION:** 6 HORAS