



MAESTRÍA EN VENTAS

DIRIGIDO A:

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

OBJETIVO GENERAL:

Al finalizar el curso el participante conoce y es capaz de aplicar una metodología para estandarizar el proceso de ventas y potenciar el cierre de ventas de manera exitosa, así como incrementar su productividad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- El participante comprende la necesidad de cambiar los modelos tradicionales de venta.
- Proporcionar una metodología a seguir para el cierre eficiente de ventas
- Aplicar nuevas prácticas para incrementar la confianza de sus clientes y su desempeño como vendedor.

CONTENIDO

- 1. Introducción a la función de venta
- 2. El baile del comprador - vendedor
- 3. El Mapa general del proceso de ventas.
- 4. Tipos de clientes y vendedores
- 5. El triángulo del éxito en las ventas.
 - a. Técnica (Capacitación)
 - b. Comportamiento (Disciplinas de la empresa)
 - c. Actitudes
- 6. Cómo establecer confianza con el cliente.
- 7. Niveles de necesidades de los clientes
- 8. Técnica para obtener información del cliente.
- 9. Estrategias para obtener información de los clientes potenciales
- 10. Técnicas de cierre de ventas
- 11. Presentaciones efectivas de ventas

HABILIDADES A DESARROLLAR:

El participante aprenderá los conceptos e implementación de una metodología estructurado de ventas, la cual le permitirá desarrollar de manera eficiente su función de ventas; así mismo adquirirá conocimientos que le permitan establecer relaciones rentables y de largo plazo con sus clientes.

Duración: 16 horas