



COPARMEX
MÉRIDA

**“ACTUALIZACIÓN PARA
VENDEDORES”**

DIRIGIDO A:

Agentes de venta, vendedores: ruta, piso y mostrador.

OBJETIVO GENERAL:

Sensibilizar al participante de la importancia del servicio y profesionalismo del vendedor, mediante técnicas efectivas.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Desarrollar Asesores y Ejecutivos de Ventas a través del reconocimiento y potencialización de sus capacidades y eliminando en forma gradual las barreras y obstáculos a que se enfrentan en el proceso de ventas.

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Comprenderá y aplicará diferentes estrategias de ventas.
- Comprenderá y ampliará su visión en la negociación.
- Aplicará técnicas para cerrar ventas en forma permanente.
- Mejorará su perfil como vendedor.
- Identificará los factores que le permitan constituirse en un asesor del cliente.

CONTENIDO:

12 horas.



CONTENIDO:

1. Calidad en el servicio al cliente.

- La calidad es una actitud.
- La nueva actitud de servicio.
- ¿Qué buscan los clientes?

2. Prospectación de clientes.

- El proceso de la venta.
- Perfil del prospecto.
- Como prospectar.
- Presentación del producto o servicio.

3. Manejo de objeciones.

- Técnica AIDAS (atención, interés, deseo, acción, servicio)
- Escuchar al cliente.
- Cierre de ventas.

