

Curso: “Técnicas de Ventas”

Dirigido a:

Todo encargado en promover y vender los servicios de la empresa.

Objetivo:

“Proporcionar a los participantes técnicas de prospección, cierre de ventas y un manejo efectivo de las objeciones, todo bajo un concepto integral de servicio a clientes, que les permitan generar habilidades para mejorar su desarrollo y desempeño comercial y su nivel de servicio y atención a clientes”.

Temario:

1. Aspectos Generales de la Venta
2. Modelos de venta exitosos
3. Tipología de clientes y estrategias en su trato
4. La planificación
 - a. Programa de Ventas
5. Métodos de contacto inicial con el prospecto
 - a. Método para la llamada de venta de primer contacto
6. Presentación y demostración
7. Objeciones
 - a. Beneficios de las objeciones para el vendedor.
 - b. Tipos de objeciones y cómo tratarlas.
8. El cierre de la venta