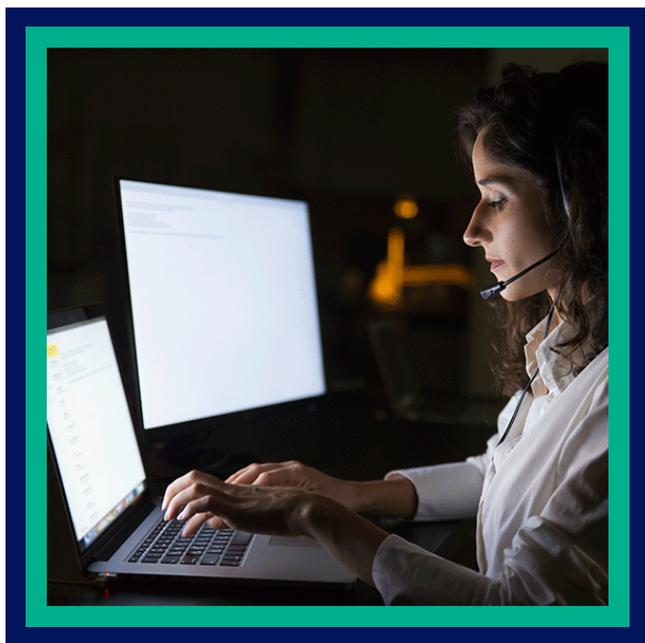


Técnicas en Perfeccionamiento en Ventas y Negociación

Código: CLN-009

Propuesta de Valor: CAPACITACIÓN GERENCIAL

Duración: 8 Horas



Este curso-taller permite al personal de la empresa que trabaja en ventas y/o comercial, fortalecer conocimientos, desarrollar habilidades prácticas y destrezas entorno a la actividad para elevar las ventas de la empresa producto de esta capacitación como brindarle herramientas a los ejecutivos de ventas para que puedan mejorar su producción.

Más información: [AQUÍ](#)

Reserve su plaza: [AQUÍ](#)

AUDIENCIA

Gerentes Comerciales, Coordinadores Comerciales, Gerentes de Ventas, Supervisores de Ventas, Ejecutivos de Ventas y Empresarios medianos y pequeños que necesiten fortalecer sus conocimientos en ventas y/o comercial.

PRE REQUISITOS

- Se requiere de un espacio amplio, iluminado donde los participantes puedan trabajar.
- Las mesas y las sillas deben estar colocadas en forma de U.
- Refrigerio para los participantes incluyendo al facilitador. Y si se hacen en jornadas continuas almuerzo para todos los participantes incluyendo al consultor

OBJETIVOS

- Fortalecer los conocimientos de ventas y llevarlos a un nivel profesional.
- Brindar herramientas prácticas para mejorar el trabajo en ventas tanto como en el proceso de los cierres.
- Aprender a reconocer los tipos de clientes para incorporarlos en la nueva manera de trabajar en ventas.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

Certificación emitida por COGNOS.

CONTENIDO

1. ETAPA INTRODUCTORIA: LA VENTA UNA NECESIDAD COMERCIAL.
2. DINAMICA GRUPAL PARA REFORZAR CONCEPTOS.
3. LA PLANIFICACION EN VENTAS.
4. DINAMICA GRUPAL PARA REAFIRMAR LA ACTITUD DEL VENDEDOR.
5. ESTRATEGIAS PARA SUBIR LAS VENTAS.
6. ASESORAMIENTO Y GESTION EN EL PROCESO DE VENTAS.
7. LA PRESENTACION EN VENTAS.
8. TIPOS DE CLIENTES (PERSONALIDADES).
9. CLINICA DE VENTAS 1: LOS GRUPOS DETERMINAN LAS PERSONALIDADES DE LOS CLIENTES.
10. CONSEJOS PARA FORTALECER LA VENTA.
11. TIPOS DE CIERRES.
12. CLINICA DE VENTAS 2: INTERPRETACION DE TIPOS DE CIERRES.
13. MANEJO DE OBJECIONES.
14. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION
15. CONCEPTOS GENERALES DE MARKETING PARA VENTAS.
16. DINAMICA GRUPAL QUE PROMUEVE LIDERAZGOS.
17. CONCLUSIONES FINALES

BENEFICIOS

- Fortalecer a los participantes en conocimientos de ventas de manera de otorgarles herramientas para ser llevados a la práctica y mejorar su desempeño en el área de ventas.

