

Curso

Estrategias y técnicas para el cierre de ventas.

2021

75 horas



Destinatarios

Dirigido a toda persona que se desempeñe en atención clientes o áreas de ventas, así como también personas que deseen adquirir habilidades comerciales para aplicar en el día a día.

Introducción

Objetivo General

Utilizar los distintos tipos de estrategias y técnicas de Venta, respetando mecanismos de optimización, comunicación, cierre efectivo y fidelización de clientes.

Descripción de módulos

MÓDULO 1:

EL PROCESO DE VENTAS

Objetivos Específicos

- Identificar los fundamentos de las ventas, considerando las etapas del proceso de ventas.

Contenidos

- El proceso de ventas
- Ventas
- Requisitos primordiales de un Vendedor
- Imagen personal apropiada de un comerciante.
- Los beneficios que obtiene una empresa con una buena imagen corporal
- Etapas del proceso de ventas
- Preparación
- Preparación de la entrevista de Ventas
- Introducción
- Análisis
- Presentación
- Objeciones
- ¿Por qué motivo se genera las objeciones?
- Proceso de cierre de la venta
- Técnica A.I.D.A para obtener grandes Ventas

Duración
25 horas

Descripción de módulos

MÓDULO 2:

COMUNICACIÓN Y VENTAS

Objetivos Específicos

- Reconocer la importancia de las herramientas de la comunicación dentro del contexto de un proceso de ventas.

Contenidos

- Comunicación
- Tipos de Comunicación
- Técnicas que optimizan la comunicación
- Formas de comunicarse
- Comunicación Verbal
- Comunicación No Verbal
- Programación Neurolingüística
- Elementos socio-psicológicos de la comunicación
- Reglas de la comunicación
- Comunicación Comercial
- La Venta es Comunicación
- Objetivos de la comunicación Comercial
- Venta consultiva- Conozca a sí cliente!
- Comunicación efectiva de Ventas
- Contribución de la comunicación a la Gestión Comercial

Duración
25 horas

Descripción de módulos

MÓDULO 3:

LOGRAR EL CIERRE DE VENTAS A TRAVÉS DE LA NEUROVENTAS

Objetivos Específicos

- Utilizar técnicas de la Neurolingüística para lograr el cierre de las ventas; vendiéndole a la Mente y no a la persona.

Contenidos

- Qué son las NeuroVentas
- Diferencias entre Las NeuroVentas y las ventas tradicionales
- Neurociencias para las ventas
- Cómo enfrentar el proceso de la toma de decisión, el esperado “SI”
- Tips para vender mejor
- Estructura de un discurso de NeuroVentas
- La mente de un vendedor
- Motivación de los equipos de ventas.

Duración
25 horas

Descripción de módulos

MÓDULO 4:

ESTUDIO DE CASOS PARA APLICAR LAS ESTRATEGIAS APRENDIDAS EN EL CURSO

Objetivos Específicos

- Utilizar herramientas de técnicas de ventas y Neuroventas para lograr el cierre efectivo y captar el interés de un cliente.

Contenidos

- Aplicar técnicas de ventas y Neuroventas para lograr el cierre efectivo y captar el interés de un cliente.

