

ESTRATEGIAS Y TÉCNICAS PARA EL CIERRE DE VENTAS

REDLEARNING
CORPORATIVO

Curso
Modalidad
Autoinstruccional

50
HORAS

INTRO- DUCCIÓN



**Todos los programas autoinstruccionales son evaluados
a través de un test modular más un test final*

Objetivo General

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

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

CONTENIDOS



MÓDULO 1

El proceso de ventas

OBJ. ESPECÍFICOS	Identificar los fundamentos de las ventas, considerando las etapas del proceso de ventas.
HORAS	14 horas
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

MÓDULO 2

Comunicación y ventas

OBJ. ESPECÍFICOS	Reconocer la importancia de las herramientas de la comunicación dentro del contexto de un proceso de ventas.
HORAS	14 horas
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



MÓDULO 3

Lograr el cierre de ventas a través de la neuroventas

OBJ.
ESPECÍFICOS

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

HORAS

14 horas

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.





MÓDULO 4

Estudio de casos para aplicar las estrategias aprendidas en el curso

OBJ.
ESPECÍFICOS

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

HORAS

8 horas

CONTENIDOS

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

The background image shows a person in a blue button-down shirt holding a tablet. In the foreground, a small metal shopping cart sits on a desk. The desk is covered with various business documents, including a laptop, a calculator, and several charts and graphs. The entire scene is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text 'RED LEARNING' is centered in a white, stylized font, with the tagline 'Formamos para crecer' below it in a smaller, italicized font.

RED LEARNING

Formamos para crecer