

Técnicas Efectivas de Ventas

Objetivo: El participante conocerá, adquirirá y desarrollará técnicas y habilidades de ventas que faciliten el diálogo entre comprador y vendedor; podrá identificar la personalidad de los clientes, así como, podrá manejar diversas actitudes y objeciones; aprenderá a negociar de manera que ambas partes puedan llegar al “ganar-ganar” consolidando la relación con los clientes.

TEMARIO	INCLUYE
<p>1. Proceso de Venta. Identificación de las Diferentes Etapas del Proceso de Venta. Autodiagnóstico para Identificar los Estilos de Venta. Clientes Potenciales. Diferencias entre Venta de Productos y Servicios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Constancia con registro y validez oficial ante STPS</i> ▪ <i>Manual y material para el participante</i>
<p>2. Servicio al Cliente. Escucha Activa. Comunicación. Lenguaje Verbal. Lenguaje No Verbal. Perfil de Comportamiento del Cliente con Metodología DISC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Coffee break continuo</i> ▪ <i>Wi fi</i> ▪ <i>Instructores certificados ante SEP y STPS</i>
<p>3. Estrategias de Ventas. Método SPIN. Método SNAP. Venta Emocional. Venta Consultiva. Técnica los 3 sí. Técnicas de Cierre de Venta.</p>	
<p>Duración 6 hrs.</p>	<p>Costo unitario \$2,600.- más iva</p>

Uno de los puntos medulares para la existencia de una empresa es el área de ventas. Sin las ventas, las organizaciones comerciales no podrían continuar con sus operaciones y, por ende, el ofrecer productos o servicios que resuelvan una problemática para sus clientes. Por este motivo el personal de ventas debe entrar en un proceso de mejora continua para desarrollar sus habilidades de negociación, persuasión, atención al cliente, comunicación efectiva y escucha activa.