

TECNICAS PROFESIONALES DE VENTAS

OBJETIVOS: *Al finalizar el taller, los participantes estarán en condiciones de:*

- *Reconocer la importancia de mantenerse en continuo desarrollo y aprendizaje para poder hacer frente a las exigencias y demandas de clientes cada vez más exigentes.*
- *Poner en práctica una metodología de ventas basada en un proceso lógico de acercamiento a sus clientes.*
- *Utilizar herramientas efectivas de comunicación para optimizar los "minutos de oro" que tienen frente a sus clientes.*
- *Cerrar una mayor cantidad de negocios sin vacilaciones.*
- *Establecer un plan de acción que permita asegurar la puesta en práctica de las herramientas transmitidas durante el taller.*

TEMARIO:

1. *Introducción y objetivos*
2. *Evolución del mercado*
3. *Los factores que influyen en los resultados comerciales*
4. *La prospección*
5. *Role plays de situaciones de venta con clientes*
6. *La estructura de la venta*
7. *La planificación*
8. *El contacto*
9. *La cobranza*
10. *Detección de necesidades*
11. *Argumentación*
12. *El manejo de objeciones*
13. *El cierre*
14. *Auto evaluación*
15. *El seguimiento*
16. *Factores de éxito de un vendedor*
17. *Plan de acción individual y Cierre*

DURACIÓN: 16 horas