



PROGRAMA DE VENTAS EFECTIVAS

México 2010

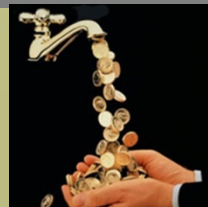


Resumen General

Programa diseñado para reforzar y orientar en la mejora de las habilidades, conocimientos y aptitudes como Profesionales de las Ventas. Bajo el compromiso de lograr ventas efectivas y contribuir a la misión y objetivos de la empresa.

Se identifican, miden e incrementan las competencias como Vendedores de Éxito, ubicando sus capacidades para desempeñarse como verdaderos asesores y consultores, abandonando paradigmas y predisposiciones hacia las ventas.

Conocimientos técnicos y de sensibilización hacia la profesión caracterizan este curso que incorpora la parte de Inteligencia Emocional, como Competencias Básicas para su perfil de Éxito.



Objetivos y Beneficios

- Tomar consciencia de sus propios perfiles como vendedores, a fin de identificar áreas de oportunidad y mejora personales y profesionales.
- Lograr una estructura básica de las competencias técnicas necesarias de todo vendedor (cierre, objeciones, entre otros).
- Motivar a los participantes a una actitud dinámica y pro-activa hacia las ventas, bajo el concepto de beneficios profesionales y económicos.
- Actualizar y desarrollar a los participantes en temas relacionados, a fin de motivarlos al desarrollo de su profesión y mejora continua.



1. Sensibilización y Clarificación de expectativas

- Evolución de las Ventas
- Cambio Organizacional
- Definiendo las Ventas
- Perfil: Los vendedores como agentes de cambio
- Paradigmas y realidades
- Autodiagnóstico

2. Competencias básicas del Vendedor Exitoso

- Ética y valores personales
- Generando Confianza y Lealtad
- Impacto profesional
- Usos y abusos del lenguaje
- Control de las emociones
- Orientación al Logro
- Relaciones Interpersonales y Empatía
- Autoestima

3. Funciones y Responsabilidades

4. El Proceso de Venta

- Producto y Competencia
- Planeación y Prospectación de Clientes
- Contacto y Atención Inicial
- Escucha y Detección de Necesidades
- Negociación y Manejo de Objeciones
- Cierre y Servicio Post-venta

5. Psicología del Consumidor

- Perfil del Cliente
- Toma de Decisiones en la compra

6. Tipología del Cliente

7. Tipología del Vendedor

8. Evaluación y Cierre

Descripción

Requisitos	Duración	Estrategia Didáctica	Número de participantes
Gerentes, consultores, supervisores y vendedores en general.	• 16 horas.	<ul style="list-style-type: none"> • Dinámicas en equipos de trabajo • Lecturas • Proyecciones de video. • Exposición • Análisis y debate grupal • Ejercicio de autoevaluación • Manual de Ejercicios 	<ul style="list-style-type: none"> • Min - 7 • Max - 15





PROGRAMA DE VENTAS EFECTIVAS

México 2010



VENTAS DIRIGIDAS

Reforma 350, P. 10

Col. Juárez

Del. Cuauhtémoc, México D.F.

(55) 2489.0973

www.ventasdirigidas.com

