

Temario curso “El arte de vender: Ventas eficaces”

Contenidos

1. Visión global del proceso de venta.
2. Gestión de las distintas fases del proceso de venta
 - Prospección
 - Necesidades del cliente
 - El acercamiento. Contacto
 - La presentación del mensaje de ventas
 - Manejo de objeciones y resistencia a la venta
 - Cierre de la venta
 - Servicio post-venta
 - Casos prácticos
3. Técnicas y proceso de negociación
 - Introducción
 - Análisis y preparación de la negociación
 - La rentabilidad de la negociación
 - El intercambio de información
 - El intercambio de concesiones y contrapartidas
 - El cierre de la negociación
 - Casos prácticos
4. Tácticas y Estrategias de Venta
 - La venta cruzada
 - La venta sustitutiva
 - La venta complementaria
 - Ventas reactivas
 - Ventas adelantadas
 - Ventas que incitan la repetición de la compra
 - Casos prácticos
5. Elaboración del Plan de comercialización

Objetivos

- Identificar qué beneficios aporta el producto al cliente
- Practicar las técnicas de descubrimiento, de escucha activa, de formulación de preguntas y de detección de motivaciones.
- Aprender a diseñar una venta teniendo como finalidad la satisfacción del cliente
- Adquirir las claves del proceso de ventas para tener éxito en la actividad comercial.
- Ganar soltura y confianza en todas las etapas de la visita comercial.
- Responder a las objeciones y concluir de manera positiva.
- Construir las bases de una relación a largo plazo.
- Desarrollar un método para la preparación de las negociaciones, contemplando todos los aspectos involucrados en el acuerdo final.
- Definir estrategias de negociación que posibiliten cerrar acuerdos dentro de los márgenes de maniobra establecidos.