Descriptor oferta formativa

Herramientas y técnicas de ventas

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning asincrónico

Horas disponibles:
60 Hrs.

Código Sence:
1238043805

Objetivos Generales:
Aplicar técnicas de ventas para maximizar los recursos de la organización en el proceso de la venta comercial.

www.caphome.cl

Descripción

Los desafíos en la actualidad hacen que el trabajo de un profesional en el área de ventas se haga aún más complejo, bajo este punto de vista se crea un curso con la finalidad de entregar los conocimientos y habilidades necesarias que permitan una conversación efectiva para lograr acuerdos exitosos y concretar cierres. El generar un cliente satisfecho y darle el seguimiento adecuado, sin duda conduce a otras ventas y al inicio de una larga relación comercial.

Contenidos

Módulo 1: “Proactividad comercial”

- La importancia de ser proactivo.
- El esfuerzo continuado.
- La orientación al cliente.
- La imagen que transmitimos al cliente.
- Planificación y optimización de recursos.
- 10 puntos para ser proactivo.

Objetivos módulo 1

Identificar los principales factores para la optimización de la pro-actividad en el proceso de ventas consultivas.

Módulo 2: “Propuesta comercial”

- La entrevista comercial y la comunicación.
- Estructura de la comunicación.
- Preparación de la entrevista comercial.
- La comunicación no verbal.
- La mirada.
- Los gestos y posturas.
- La voz.
- Comunicación verbal la primera impresión.
- Recomendaciones para la presentación.

Objetivos módulo 2

Explicar el flujo general en el proceso de ventas consultivas, para lograr la concreción de una propuesta comercial.

Módulo 3: “La escucha activa”

- La detección de las necesidades
- Las preguntas
- La escucha activa
- Las dimensiones de calidad
- Sintonizar con el cliente.
- Técnicas de sondeo.
- Qué sucede si no se da una escucha activa
- La empatía.
- Habilidades como emisores
- Habilidades como receptores
- Barreras en la comunicación

Objetivos módulo 3

Aplicar herramientas comunicacionales para el logro de entendimiento en la interacción con el cliente.

Descriptor oferta formativa

Herramientas y técnicas de ventas

Módulo 4: “Convirtiendo oportunidades en necesidades”

- El proceso comercial y la detección de oportunidades.
- Proceso de asesoramiento comercial a clientes.
- Atención de las necesidades.
- Incrementar el valor de los clientes actuales.
- La venta cruzada.
- Beneficios de la venta cruzada.
- Cómo enfocar la venta cruzada.

Objetivos módulo 4

Emplear la conversión de las necesidades en oportunidades comerciales, para generar un aumento en los prospectos comercial.