Descriptor oferta formativa



Técnicas modernas de ventas

Resumen

Modalidad de Enseñanza:

A distancia manual

Horas disponibles:

140 Hrs.

Código Sence:

1238057020

Dirigido a:

Ejecutivos de ventas Analistas de ventas

Objetivos Generales:

Emplear técnicas modernas de ventas considerando procesos y tipos de clientes.

Descripción

Este curso está diseñado para proporcionar una comprensión integral de las ventas, desde los fundamentos básicos hasta estrategias avanzadas y técnicas de negociación. A lo largo de este curso, exploraremos cómo las ventas no son solo transacciones, sino un arte y una ciencia que requiere habilidades, estrategias y un profundo entendimiento del comportamiento humano. Al final del curso, estarás equipado con las herramientas y habilidades necesarias para sobresalir en el campo de las ventas, independientemente de tu nivel de experiencia actual. ¡Prepárate para embarcarte en un viaje transformador hacia la excelencia en ventas!

Contenidos



Módulo 1: Introducción a las técnicas de ventas

- Conceptos Básicos de Ventas: Entender la importancia de la venta en la economía actual.
- Ser un Vendedor Profesional: Características y habilidades necesarias.
- La Psicología del Cliente: Cómo entender las necesidades y deseos del cliente.
- Metodología DISC Comprendiendo los estilos de Ccomportamiento: Introducción y aplicación práctica.



Objetivos módulo 1

 Identificar conceptos básicos de ventas considerando metodologías y habilidades.



Módulo 2: El Proceso de ventas.

- La Pre-Venta: Cómo prepararse antes de interactuar con el cliente.
- La Venta: Estrategias y técnicas durante la interacción con el cliente.
- La Post-Venta: Importancia y estrategias para un seguimiento efectivo.
- Claves para un seguimiento efectivo: Herramientas y técnicas para asegurar una relación a largo plazo con el cliente.



Objetivos módulo 2

• Reconocer los procesos de ventas en la gestión comercial.



Módulo 3: Manejo de objeciones y negociación

- Tipología de cliente: Cómo identificar diferentes tipos de clientes.
- Manejo de objeciones: Estrategias para superar las objeciones de los clientes.
- Técnicas de negociación: Cómo llegar a un acuerdo que beneficie a ambas partes.
- Maestría en cierre de ventas: Técnicas avanzadas para cerrar una venta exitosamente



Objetivos módulo 3

• Utilizar técnicas de comunicación en el proceso de negociación y venta.

Descriptor oferta formativa



Técnicas modernas de ventas



Módulo 4: Estrategias avanzadas de ventas

- Venta Consultiva: Cómo convertirse en un asesor más que en un vendedor.
- Técnicas de Upselling y Cross-Selling: Cómo maximizar el valor de cada venta.
- Técnicas Modernas de Ventas: Uso de tecnología y plataformas digitales.
- Cómo crear clientes para toda la vida: Estrategias para fidelizar a los clientes.



Objetivos módulo 4

• Aplicar estrategias de consultoría en el proceso comercial



Módulo 5: Evaluación y mejora continua

- Análisis de métricas en ventas: Cómo medir el éxito.
- Autoevaluación y feedback: Importancia de la retroalimentación para la mejora continua.
- Plan de acción personalizado: Desarrollo de un plan de acción para aplicar lo aprendido.



Objetivos módulo 5

 Aplicar herramientas evaluativas para la mejora continua en el proceso comercial