Descriptor oferta formativa

Herramientas y técnicas de ventas

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
A distancia tablet

Horas disponibles:
100 Hrs.

Código Sence:
1238058520

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

Descripción

Para las empresas que comercializan productos y servicios de consumo, la venta es un proceso crucial para su persistencia en el tiempo, ya que no solo se necesita concretar el proceso de venta sino además que el cliente vuelva. Esto hoy en día es más complicado, por la alta competencia que existe. Debido a esto, se ha diseñado este programa para desarrollar el proceso de ventas y entrevistas comerciales de manera eficiente, además de poder cerrar la venta. Es una oportunidad para desarrollar técnicas y herramientas que permitan identificar las necesidades de los clientes para abordar la venta a partir de estas. Esta actividad busca aportar a la formación y desarrollo de los trabajadores que no tienen tiempo o disponibilidad para movilizarse a un centro de capacitación en un horario establecido y con escaso acceso a internet. Dadas estas condiciones, se presenta esta actividad de modalidad a distancia por Tablet, lo cual permitirá al participante dominar, bajo su propio ritmo de aprendizaje.

Contenidos

Módulo 1: “Proactividad comercial”

- Proactividad.
- Esfuerzo continuo.
- Orientación al cliente.
- La imagen transmitida.
- Planificación y optimización de recursos.
- 10 puntos para ser proactivo.

Objetivos módulo 1

Identificar los conceptos básicos del proceso de ventas de acuerdo a sus características.

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

Reconocer el flujo general en el proceso de ventas consultivas considerando sus elementos.

Descriptor oferta formativa

Herramientas y técnicas de ventas

Módulo 3: “La escucha activa”

- La detección de las necesidades.
- Las preguntas.
- Las 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 técnicas de escucha activa de acuerdo a entrevistas comerciales.

Módulo 4: “Convirtiendo oportunidades en necesidades”

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

Objetivos módulo 4

Ejecutar estrategias de conversión de necesidades considerando la base de prospectos comerciales.