



## **CURSO/TALLER DE VENTAS: "Formación profesional del vendedor"**

**Objetivo:** Identificar y desarrollar las habilidades que debe poseer un asesor profesional para incrementar sus resultados comerciales, además de proporcionar herramientas y técnicas prácticas para su realización personal y profesional en las ventas.

**Dirigido a:** La fuerza de ventas, mandos intermedios, niveles gerenciales y directivos de la empresa.

### **Beneficios que aportará este Taller:**

- 1.- Se incrementará notablemente el entusiasmo para generar ventas profesionales.
- 2.- Adoptarán la cultura del "valor agregado" en las ventas.
- 3.- Aplicarán las técnicas básicas de la comunicación efectiva en el proceso de las ventas.
- 4.- Identificarán y aplicarán técnicas efectivas para los procesos de prospección, calificación, presentación, negociación y cierre de ventas a través de ejercicios prácticos y análisis de casos en equipos de trabajo (role playing).
- 5.- Generará una mayor y mejor actitud para el logro de sus resultados comerciales.

### **Temario:**

#### **1. Prospección.**

- 1.1. La Prospección y su importancia.
- 1.2. Identificando las necesidades del prospecto.
- 1.3. La sensibilidad, la empatía y el servicio.
- 1.4 Confianza e interés: factores claves en la relación comercial.
- 1.5 Técnica del 4 x 10 en el primer contacto con el cliente.
- 1.6 Las 6 reglas de oro para el contacto personal con el cliente.
- 1.7 Escuchar las necesidades del prospecto y/o cliente.

1.8 Motivaciones y deseos de compra del cliente.

## **2. La Calificación: Vital en el proceso de ventas.**

2.1. Una venta con valor.

2.2. El arte del valor agregado en las ventas.

2.3. La oportunidad y el servicio.

2.4. Motivaciones y deseos de compra del cliente.

2.5. ¿Cómo convertir las necesidades en deseo e compra?

## **3. La comunicación efectiva en las ventas.**

3.1. El arte de comunicar: Comunicación verbal y no verbal.

3.2. El arte de saber escuchar, para saber vender.

3.3 Señales de compra.

3.4 Conocimiento del Producto y de nuestra competencia.

3.5 Análisis FODA. Benchmarking.

3.6. Estar atentos a las señales de compra.

3.7. Presentación del Producto.

3.8. Características, ventajas y beneficios: Claves en la argumentación comercial.

## **4. Negociación, cierre y seguimiento.**

4.1. La negociación exitosa. Técnica de negociación.

4.2. Las resistencias.

4.3. ¿Cómo manejar las objeciones?

4.4. Técnicas para el manejo de las objeciones.

4.5. El momento del cierre. Su importancia.



4.6. Técnicas de cierre.

4.7. Seguimiento. Vital para garantizar el éxito comercial.

**Duración:** 40 Hrs.

**No. de participantes:** 20 como máximo.