



Taller: “La efectividad en mis ventas”

Objetivo del taller: Los participantes desarrollarán técnicas de ventas y de servicio al cliente que los harán cerradores exitosos aumentando su efectividad y compromiso profesional.

Con la era digital que hoy vivimos, los *sistemas de ventas* han cambiado, con el uso de internet se crea un nuevo paso en el *ciclo de la venta* llamado ZMOT, que es el *momento cero de la compra*, lo cual quiere decir que actualmente los clientes están mejor informados, conocen mejor los productos que requieren, así como cuales podrían ser los productos sustitutos, precios y ofertas en el mercado.

Esto quiere decir que los *vendedores* de hoy tienen que ser unos verdaderos *profesionales* para atender mejor su *mercado* y estar actualizados *permanentemente*.

Dirigido a: Ejecutivos de venta, coordinadores, vendedores de mostrador, vendedores de piso, CRM, gerentes comerciales y toda aquella persona *que* desee ofrecer una atención profesional a sus clientes.

Contenido

Módulo 1. El poder de la información.

- Prospección del Mercado.
- Tipos de prospectos y/o clientes.
- Clasificación de acuerdo a la tipología de los clientes (M.A.N.)
- Técnica del 4 x 10 en el primer contacto con el cliente.
- Las 6 reglas de oro para el contacto personal con el cliente.
- Escuchar las necesidades del prospecto y/o cliente.
- Motivaciones y deseos de compra del cliente.
- ¿Cómo convertir las necesidades en deseo de compra?
- Misión del asesor comercial profesional.

Módulo 2. Argumentación.

- Importancia del conocimiento de nuestros productos y servicios.
- Conocimiento de nuestra competencia, productos y servicios.
- Análisis FODA. Benchmarking.
- La importancia de sintonizar con el cliente.
- Componentes de un argumento: Características, ventajas y beneficios.
- Convierte los atributos o características en ventajas y beneficios para el cliente.



Consultores & Asociados

Módulo 3. Tratamiento y manejo de las objeciones.

- Las objeciones en las ventas. ¿Qué son?
- El asesor profesional ante las objeciones.
- ¿Por qué ponen objeciones los clientes?
- Técnica para el manejo y tratamiento de las objeciones.
- ¿Cómo reaccionar ante las objeciones de los clientes?
- Ejercicios prácticos.

Módulo 4. Cierre de ventas.

- ¿Cuándo cerrar una venta?
- Siete técnicas de cierre. Estudio y análisis de cada una.
- Clínicas de venta. Ejercicios prácticos.

Módulo 5. Auto Evaluación y actualización de resultados.

- Calidad y fidelización en el servicio.
- Rebasar expectativas del cliente.
- Evaluación de mis competencias.
- Compromiso personal.
- Compromiso del equipo.

Duración: 24 hrs.

Cupo máximo del grupo: 20 participantes.