

CURSO

EL ARTE DE VENDER

Vender va más allá de ofrecer productos y servicios, se trata de generar valor adicional de cara al cliente y conocer cuando el producto o servicio ofertado es de alta importancia para el consumidor, además del desarrollo de habilidades sociales que permitan enfocar estratégicamente las necesidades.

El curso en línea El Arte de Vender brinda las herramientas para generar empatía y satisfacción en los clientes potenciando la habilidad para vender con éxito. Este curso potencia en el participante la capacidad de comprender que el mundo de las ventas cuenta con una dimensión filosófica que permite ofrecer un contenido intangible a la experiencia comercial.



Formación Smart es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital mediante contenidos de valor realizados por expertos profesionales en su campo.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

Formación Smart permite:

- ✓ Mayor gestión del conocimiento.
- ✓ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- ✓ Implementación inmediata.
- ✓ Acceso 24/7 los 365 días del año.
- ✓ Más productividad y eficiencia.





CURSO

EL ARTE DE VENDER

Dirigido a:

Organizaciones interesadas en competencias de ventas en su equipo.

Objetivos:

- Conocer la importancia de transmitir seguridad y conocimiento de lo que se ofrece.
- Conocer los tipos de clientes y cómo abordar a cada uno.
- Entender el modelo de ventas exitoso.
- Aprender a manejar las objeciones de los clientes de forma eficiente y saber cómo comunicarse con ellos.
- Saber cómo concretar una venta.

MÓDULO 1

Materia 1: Seguridad en ti mismo

- Importancia de los refuerzos.
- El esquema llamado Niña positiva.

Materia 2: Conocimiento del Producto

- Las características de un producto.
- Las ventajas de los productos.
- Los beneficios de los productos.

Materia 3: Conocer los Tipos de Clientes

- Conocer los tipos de clientes.
- ¿Cómo son y cómo tratarlos?
- ¿Cómo hacer una presentación de ventas?

Materia 4: Prospección

- Prospección organizacional.
- Prospección del vendedor.
- Prospectando el próximo matrimonio.

MÓDULO 2

Materia 1: Construir Rapport

- ¿Qué es rapport? y sus técnicas.

Materia 2: Perfilar necesidades

- Perfilar necesidades del cliente.
- Consideraciones sobre las preguntas.

Materia 3: Comunicar Valor

- Comunicar valor con PNL y
- Presentaciones deslumbrantes.

Materia 4: Manejo de Objeciones

- Manejo de objeciones en la venta.
- 7 pautas que ayudan con las objeciones.
- Influencia y manejo de objeciones del cliente.

Materia 5: Cierre de Ventas

- Cuatro recursos de éxitos.
- Robert Cialdini y el aprendiz.

CONTÁCTANOS:

info@bularcama.com

