

CURSO TALLER DE TECNICAS DE VENTAS DE IMPACTO

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, las compañías se encuentran en un cambio permanente con la transformación digital. Es por eso que requieren contar con ejecutivos de venta, capaces de desarrollar estrategias comerciales que les permita posicionarse en el mercado, incrementar su rentabilidad, volverse competitivas y poder generar un valor agregado.

Nuestro Curso-Taller le permitirá conocer las técnicas de venta más modernas y agresivas para lograr una negociación exitosa. En estos tiempos, la venta a presión no es la más efectiva para concretar negocios, existen otros métodos dirigidos a obtener la actitud favorable del comprador y para mejorar la atención al cliente hay que aplicar el concepto de la calidad en el servicio.

Empleamos una metodología técnico-práctica que propicia la participación activa de los asistentes y el desarrollo de los diferentes roles situacionales para los participantes. De esta manera se realizan casos prácticos y usted se convertirá en un Vendedor Profesional, capaz de lograr sus objetivos y de lograr una alta eficiencia en sus negociaciones.



OBJETIVOS DEL CURSO

El Taller permitirá al participante:

- Conocer las principales herramientas prácticas de la gestión de ventas.
- Desarrollar procesos de comunicación efectivos.
- Aplicar conocimientos en ventas estratégicas.
- Se analizará los diferentes pasos del proceso de venta, la identificación de las estrategias y la negociación.
- Incentivar la venta de los productos o servicios de su compañía, así como prepararse para el lanzamiento de nuevas campañas.

DIRIGIDO A

Ejecutivos comerciales, ejecutivos de cuenta senior, key account manager, agentes de negocio, promotores de venta, supervisores, jefes de venta, y todos aquellos que desempeñen acciones de negociación o deseen desarrollar sus habilidades de negociación. Asimismo, empresarios y emprendedores interesados en la gestión de ventas de su empresa.

TEMARIO

Sesión I

- Ser un Vendedor Profesional.
- La acción de vender.
- Romper el hielo.
- La decisión por ser vendedor exitoso.
- La venta como servicio comprende:
 - o La preventa.
 - o La venta.
 - o La post venta.
- Funciones del vendedor.
- Sugerencias.
- 10 errores frecuentes en la venta.
- Conocimiento del cliente.

Sesión II

- Video motivacional.
- Tipología de Cliente.
 - o Manejo de clientes difíciles.
 - o La psicología del cliente.
 - o Estrategias de abordaje.
 - o Errores del Vendedor fracasado.
- Proceso de ventas.
- Manejo de objeciones.
- Experto en cierres.
- El vendedor profesional.
- Manejando la situación comercial.
- Conviértase en un Asesor.
- No vendas, hagamos que nos compren.



DURACION

La duración de cada taller es de 06 horas, divididas en 02 sesiones de 03 horas cada una. Cada sesión se realiza en un día distinto.

INSCRIPCION

1. VIRTUAL
Inversión:
S/. 249.00 por participante
2. PRESENCIAL
Inversión:
S/. 480.00 por participante
3. IN HOUSE
Inversión:
S/. 520.00 por participante

Descuentos especiales para grupos de personas mayores a tres o corporativos.

PAGO

CUENTA CORRIENTE EN SOLES

 **Scotiabank**

000 7064446

ELGASESORES LATINOAMERICA SAC.

CCI 009 230 000007064446 43

Enviar el comprobante de depósito a:
contabilidad@elg-asesores.com

ELG ASESORES
Empresa Líder en Gestión

 (511) 637-1235 / (511)637-1236

 <http://elg-asesores.com>

 @elg-asesores.com

 info@elg-asesores.com