
Curso:

Técnicas Esenciales de Ventas

Objetivo: Desarrollar en los participantes las habilidades básicas que requiere un profesional en ventas, optimizando las estrategias y los conocimientos propios del área, con el fin de elevar los niveles de productividad en las ventas.

Dirigido a: Personal de empresas u organizaciones comercializadoras de bienes y servicios que realicen la promoción e interacción de ventas de cara al cliente.

Contenido: ***Definición de Venta***

- Antecedentes e importancia socioeconómica de las ventas
- Beneficios de la carrera de ventas
- Perfil del vendedor

Planeación de la Venta

- Objetivos
- Planeación y Organización
- Errores y Objeciones

El proceso de Venta

- Contacto Inicial
- La Entrevista
 - Detectando necesidades
 - Planteando soluciones
 - Manejo de objeciones
- El cierre
- El seguimiento

Comunicación y Relación Interpersonal

- La escucha
- Atención y amabilidad profesional
- Calidad y calidez

Duración: 16 Horas
