

**Curso:**

## **El Vendedor de Alto Desempeño**

---

**Objetivo:** Aplicar conceptos, metodologías y herramientas prácticas de motivación, comunicación, negociación, mercadotecnia y calidad de servicio para aumentar las competencias de los vendedores profesionales con el propósito de mejorar la atención a los clientes, aumentar el volumen de ventas y crear lealtad a la empresa y a sus marcas.

---

**Dirigido a:** Personal que se desarrolle en el área de mercadeo y ventas. Público interesado en ingresar en el mundo de las ventas.

---

**Contenido:** **Motivación y Comportamiento**  
Cómo se Origina el Comportamiento. Necesidades Personales y Profesionales. Jerarquía de Necesidades

**Comportamiento del Consumidor**  
Percepciones de los Clientes. Cómo Toman sus Decisiones los Clientes. Cómo Identificar los Motivos de Compra. Factores que Influyen en la Decisión de Compra.

**Proceso de la Comunicación**  
Aspectos Claves de la Comunicación Interpersonal. Cómo Eliminar las Barreras en la Comunicación. Cómo Mejorar las Comunicaciones con la PNL.

**El Proceso de Venta Profesional**  
Etapas del Proceso de Venta Profesional. Competencias Personales y Profesionales. Enfoques de Venta Centrados en el Cliente. Estrategias de Venta Consultiva.

**Técnicas para la Venta Profesional**  
Identificación y Calificación de Suspectos. Formas de Aproximación al Prospecto. Cómo Identificar la Necesidad Raíz. Cómo Presentar el Producto o Servicio a Vender. Cómo Manejar las Objeciones del Cliente. Cómo Hacer el Cierre de la Venta

**Habilidades de Negociación**  
Cómo Calibrar a la Contraparte. Cómo Escoger el Mejor Estilo de Negociación. Cómo Mejorar los Resultados de las Reuniones.

**Entendiendo la Calidad de Servicio**  
¿De Qué Depende la Calidad de Servicio?. Impulsores de la Satisfacción del Cliente. Causas de Mal Servicio.

**Mejorando la Calidad de Servicio**  
Fases del Proceso de Atención al Cliente. Cómo Crear la Lealtad del Cliente. Cómo Medir y Monitorear la Calidad de Servicio.

---

**Duración:** 16 Horas

---