

Nombre del Curso:

Técnicas de Ventas **HORAS =30**

Objetivos:

Curso sobre los métodos, conceptos y caminos para desarrollar sus capacidades como vendedor.

Indice:

Unidad 1: Introducción al arte de vender.

¿Qué es la venta?

Participantes en la venta: El vendedor, el cliente, el mercado y el contrato. El plan de ventas y de marketing.

Formas de realizar una venta de servicios: por teléfono o por entrevista

La autoestima y la visión del futuro de las ventas. La satisfacción del cliente y del vendedor.

El cliente ¿Por qué compra?

Necesidades y motivaciones de compra. El principio de Pareto.

Tipologías de clientes.

Análisis de oportunidades y de la competencia.

La satisfacción del cliente, los puntos clave.

Unidad 2. El vendedor.

2.1 El vendedor: funciones y características.

2.2 Actitudes del vendedor: Escuchar activamente. Mostrar confianza.

2.3 Los perfiles del vendedor

2.4 Técnicas de comunicación

2.5 La inteligencia emocional en la venta: factores de éxito en las ventas. El arte de generar alternativas.

2.6 El conocimiento del producto o servicio

2.7 Cualidades del éxito para el vendedor.

Unidad 3. Fases de la venta I.

3.1 El conocimiento del producto y del cliente

3.2 Localización de clientes

3.3 Concertación de entrevistas

3.4 Diseño del argumentario de venta

Unidad 4: Fases de la venta II

4.1 Fase de contacto

4.2 La presentación

4.3 Detección de necesidades: la doble comunicación: a la búsqueda de los puntos clave

4.4 Presentación de la solución

4.5 Acciones del vendedor en la entrevista: el cierre

4.6 Diseño de la oferta

4.7 El cierre de la venta

Unidad 5: Técnicas de negociación para la venta

5.1 Reconocer positivamente al cliente

5.2 Tratamiento de objeciones

5.3 Técnicas de tratamiento de objeciones: la doble comunicación: a la búsqueda de los puntos clave

5.4 Cómo tratar con un cliente "Duro"

5.5 Cómo crear socios en vez de clientes

Test de conocimientos

Cuestionario de calidad.
