

El proceso científico de ventas

Objetivos

Desarrollar en el participante el conocimiento y práctica de los principios involucrados en el proceso de la venta, así como el conocimiento de sus productos y de los competidores. Profundizar en las técnicas de prospección y análisis de clientes potenciales, y la negociación a través del adecuado manejo de objeciones. El uso de técnicas efectivas de cierre de ventas y el servicio de excelencia con un seguimiento apropiado son indispensables para conseguir nuevos clientes o cuentas, además de mantener y aumentar una sólida base de consumidores o usuarios.

Temario

1. Conducta y tipos de compra a nivel individual y organizacional.
2. Conocimiento de "LOS" productos.
3. Identificación de oportunidades.
4. Prospectar.
5. El pre-contacto.
6. Tipos de temores que experimentan los vendedores.
7. Reforzando la presentación de ventas.
8. Las siete "Q's"
9. Diez maneras de abrir una presentación.
10. El impacto de las demostraciones.
11. Reglas para la presentación de ventas.
12. Diferencia de objeciones y excusas.
13. Negociación y el manejo de objeciones.
14. Categorías de objeciones.
15. Las técnicas del cierre de ventas.
16. ¿Cuándo se debe de cerrar la venta?
17. 12 tip's para un cierre de ventas exitoso.
18. Las señales de compra y su manejo.
19. Las diferentes técnicas del cierre.
20. Reglas de actuación al cerrar la venta.
21. La importancia de un seguimiento adecuado.
22. El correcto manejo de la post-venta.
23. El resultado positivo de un seguimiento profesional.
24. El servicio de excelencia

Metodología

Se llevarán a cabo sesiones teóricas que se concretarán mediante dinámicas interrelacionadas e interactivas. Las dinámicas demostrarán la aplicación correcta de los conceptos aprendidos con productos y /o servicios de conocimiento común que sacarán a los participantes de los problemas cotidianos y así lograr la asimilación efectiva del conocimiento. De la misma manera, se harán ejercicios relacionados a casos relacionados a su empresa y se colocarán variados videos de los diferentes pasos de la venta, negociación empresarial, manejo de objeciones, técnicas del cierre de ventas y servicio del vendedor.