

Técnicas de Ventas Consultivas

OBJETIVOS:

Proporcionar a los participantes las bases conceptuales, metodológicas y prácticas, que le permitan desarrollar habilidades comerciales para su desempeño exitoso en el área de las ventas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Proveer herramientas prácticas que le permitan el manejo eficiente de su cartera de clientes.
- Adquirir habilidades y destrezas de persuasión e influencia para la venta de productos y servicios.
- Reforzar comportamientos asociados con la planificación y la organización en el manejo de la cartera de clientes.

DIRIGIDO A:

Todas aquellas personas que necesitan contar con recursos metodológicos prácticos que le permitan cumplir con sus objetivos de ventas.

CONTENIDO

- Los cambios en las Ventas en los tiempos actuales.
- ¿Cuál es el Negocio de mi Empresa?
- Las Ventas Consultivas: Modelo de Gestión Centrado en el Cliente.
- Fases del Proceso de Ventas.
- El Factor Emocional en la Venta. Tipología y Necesidades de los Clientes
- Lenguaje Corporal. Los Canales de Comunicación: Visual, Auditivo y Kinestésico.
- Manejo de las Objeciones más comunes
- La Persuasión y la Influencia
- Tácticas para un cierre efectivo
- La Generación de Confianza para mantener al cliente satisfecho y ampliar nuestra cartera

INSTRUCTOR:

Lic. Francisco Montes De Oca: Licenciado en Psicología (UCV), Especialista en Gestión de Recursos Humanos (Universidad Politécnica de Madrid), Decision Making and Planning Program (Business Processes INC, Miami, Florida USA), Comportamiento Organizacional, (IESA), Entrenamiento y Desarrollo de Personal (IESA), Administración de Personal (Escuela Nacional de Administración Pública, Caracas)

Experiencia Profesional

- Experiencia en la ejecución de proyectos de consultoría trabajando con equipos profesionales interdisciplinarios.
- Experiencia Profesional amplia, supervisando grupos de trabajo, tanto en el sector privado como en el público.
- Diseñador de soluciones educativas para situaciones específicas en organizaciones públicas y privadas.
- Experiencia como profesor universitario.
- Dominio de las técnicas de facilitación andragógica.

INCLUYE: Manuales, Material de Apoyo, Certificado de Asistencia y Refrigerios
CUPO MÁXIMO: 20 participantes.
HORARIO (16 HORAS): DE 8:00 am – 5:00 pm