



OBJETIVOS

Transformar las entrevistas de ventas en cierres que sean beneficiosos para el vendedor, la empresa y el cliente.

Conseguir de los clientes los resultados esperados utilizando técnicas de venta adecuadas, en forma correcta y en el momento preciso.

Lograr convencer al futuro cliente que el producto o servicio que se le está ofreciendo conviene a sus necesidades.

Ayudar a desarrollar el potencial de auto-dirección y las futuras probabilidades de venta.

Aprender a realizar la Planificación de su actividad de Ventas.



METODOLOGÍA

Curso Online. Teórico-Práctico. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicaran conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables y m Muchos de los ejemplos estarán relacionados con la vida laboral de los participantes.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a Vendedores que necesiten incorporar técnicas y métodos efectivos, en ventas ante personas físicas o clientes institucionales (en la visita al cliente, en el salón de ventas o por teléfono).



CERTIFICACIÓN

Diploma de Participación.



INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Duración: 4 clases. - Fecha: 27 de agosto al 7 de setiembre

Frecuencia: 2 clases por semana – Lunes y jueves a partir de las 19 hs.



TEMARIO

- ¿Cómo compran los humanos?
- La venta empieza con un buen recibimiento.
Protocolo y fraseología para el recibimiento en el local.
- Los 3 niveles de Servicio en el local:
Superando las expectativas del cliente.
- Vendemos productos, pero los clientes compran experiencias.
- Cómo atraer la atención del consumidor en los primeros segundos del contacto.
- Qué decir en la Frase de Apertura.
- Pasar de ser “informadores” a “vendedores”.
- El Proceso de la Venta.
- Técnicas que crean relacionamiento.
- Actitud: Clave para el éxito.
- Cómo vender al corazón del consumidor.
- Formato AIDA.
- Cómo superar objeciones .
- Señales de Compra.
- Cierre de ventas.
- Tipos de cierres que sí funcionan.
- Cómo vender Adicionales.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjetas de Crédito	2 cuotas de \$ 1.250.- (Total: \$ 2.500)
Contado 10% OFF	\$ 2.125.-

DESCUENTO POR GRUPO

Los descuentos no son acumulables con otras promociones, y se aplican en todas las modalidades de pago.

2 a 4 participantes – 5% de descuento

5 o más participantes – 10% de descuento



IMPORTANTE

El área académica del Instituto podrá, si lo considera pertinente, cambiar o ajustar los contenidos, cargas horarias y metodologías de los cursos, para el normal, o mejor desarrollo de las actividades o la actualización de los mismos.

Renglón Uno, se reserva el derecho de realizar modificaciones de fechas, horarios de los cursos.

La confirmación de los cursos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento, determinado por Renglón Uno. En el caso de no haber la cantidad de inscriptos necesarios para iniciar los cursos, una vez cancelada la actividad, se devolverá el dinero, a quienes hubiesen pago la inscripción.

Se entrega Certificado de participación.

Inscriptos en el Ministerio de Educación y Cultura Registro nº 3059 al sólo efecto de Exoneración de Impuestos (Art. 448, Ley nº. 16.226).

Los gastos con capacitación de dependientes regulares de empresas, son pasibles de deducción en la liquidación del IRAE.

Inscriptos en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Nº 1336. Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) Nº 003.