

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 dictado por la plataforma Zoom, con el docente en vivo en todas las clases. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicaran conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables y muchos de los ejemplos estarán relacionados con la vida laboral de los participantes. **Las clases quedan grabadas y a disposición de los alumnos hasta finalizar el curso.**

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

El curso está dirigido a vendedores o equipos de 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: 6 clases. - Fecha: 29 de setiembre al 20 de octubre

Frecuencia: 2 clases por semana – Lunes y jueves de 19 a 20:30 hs.



DOCENTE



Lic. Sergio Fraga, MBA

Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.

Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.

M.B.A. – Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE – Universidad de la Empresa.

Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjetas de Crédito	Hasta 10 cuotas de \$ 450.- (Total: \$ 4.500)
Contado con Descuento	\$ 3.900.-

Costos bonificados para grupos.



TEMARIO

- ¿Qué debe conocer un vendedor profesional?
- Técnicas de ventas efectivas.
- El proceso de la venta.
- Señales de compra.
- Cómo llamar la atención del consumidor en los primeros 30 segundos.
- Manejo efectivo de las objeciones.
- Los mejores cierres de ventas.
- Venta de productos adicionales.
- Reactivación de clientes inactivos.



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, con un mínimo de 80% de asistencia.

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

Inscriptos desde el año 2008 en el Registro Único de Entidades de Capacitación (RUEC) del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social N° 1336.

Inscriptos en el Registro Único de Proveedores del Estado (RUPE).

Inscriptos en Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) N° 003.