



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 sincrónico o asincrónico. Para cumplir con los objetivos del programa se aplicaran conceptos teóricos que serán apoyados con ejemplos prácticos, totalmente aplicables.



¿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.

Se entrega en formato digital con código QR que certifica su veracidad.



DURACIÓN

4 clases – 10 horas



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.



COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	Hasta 10 cuotas de \$ 600.- (Total: \$ 6.000)
Contado con Descuento	\$ 5.100.-