



Malla Curricular Ventas

OBJETIVO:

- Al término del curso el participante será capaz de ejecutar técnicas de ventas de manera adecuada, le permitirá al participante realizar su trabajo profesionalmente de acuerdo a los requerimientos de las empresas y del sector.

DURACIÓN:

- **8 Horas**

MÓDULO 1:

- Proceso de Ventas, contacto con los clientes, los ¿de qué manera? de los clientes, establecimiento de las necesidades, los ¿por qué y para qué? de la venta, presentación de los productos y servicios, los ¿Cómo? de la venta, el cierre de la venta, los ¿cómo, cuándo y dónde? de la venta, el seguimiento y posventa, las alianzas y afiliaciones de la venta, las oportunidades y las posibilidades, factores del éxito para el logro eficiente de objetivos, el arte de generar opciones.

MÓDULO 2:

- Manejo eficiente de objeciones, excusas o meras preguntas, en qué momento aparecen las objeciones, porqué hay objeciones, tipos de objeciones, específicas y universales, como reducir y filtrar una objeción, como tratar y responder una objeción, las objeciones no se discuten, aprovechar la objeción para cerrar la venta.

MÓDULO 3:

- Estrategias para el cierre de ventas, aplicar psicología, ¿cómo llegar a acuerdos con el cliente?, reglas básicas para cerrar una venta, consideraciones para cerrar una venta, técnicas profesionales de cómo cerrar una venta. Análisis y conclusiones. Trabajos prácticos.