

Técnicas para mejorar las Ventas bajo el Actual Contexto ^[1]

**Tipo de actividad:**Curso ^[3]**Modalidad:**Virtual ^[4]**Duración:**

7 encuentros de 3 hs cada uno. Total 21 hs.

Programa/ Contenidos:**INTRODUCCIÓN**

? ¿Cómo deciden los clientes? ? Elementos racionales y emocionales en la venta actual. ? Expectativas del cliente. Centro en la experiencia. ? El producto o servicio como medio y no como fin en sí mismo. ? El rol del vendedor como asesor. ? La importancia de la orientación al cliente. ? Los tres pilares del asesor comercial. ? Etapas de la Venta Consultiva Adaptativa. ? El proceso garantiza el resultado.

CONTACTO INICIAL

? Los primeros instantes y la empatía. Errores comunes. ? Inicio positivo del proceso de contacto. ? Elementos de la PNL en la generación de un espacio de comodidad y confianza. ? Generación de rapport. ? Posicionamiento profesional. ? Gestualidad y corporalidad. ? Comunicación inconsciente. ? Estilo personales básicos de clientes ? Sondeo de receptividad. **DIAGNÓSTICO DE LAS NECESIDADES** ? Diferencia entre necesidad, deseos y requerimientos. ? Información a sondear ? Concepto de valor. ? Los motivadores de compra ? Tipología de preguntas. Objetivos. ? Uso eficaz de la técnica de indagación. ? Escucha activa. ? La retroalimentación. ? El método SPIN.

PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

? El método de las 7Q. ? La presentación efectiva ? Conocimiento de la oferta propia. ? Conocimiento de la competencia. ? Apoyo con evidencias. ? Uso de materiales de apoyo ? Personalización la oferta ? El armado de argumentos efectivos ? Elementos de la demostración ? El proceso de demostración exitoso

OBJECCIÓN ESPECÍFICA AL PRECIO

? Presentación efectiva del precio ? Manejo Aceptar-NeutralizarArgumentar ? La problemática del precio. La técnica del reencuadre ? La oferta de valor ? Defensa de la propuesta realizada ? Uso de descuentos o bonificaciones

INTRODUCCIÓN AL MANEJO DE OBJECIONES

? Las objeciones. ? Origen de las resistencias ? Diferencia entre excusa y objeción. ? Normas de actuación frente a las objeciones ? Dilatar la respuesta ? Limitar la objeción ? Desafiar las objeciones con preguntas

EI CIERRE

? El cierre de prueba ? Momento psicológico del cierre ? Técnicas exitosas de cierre.

ULTIMAS RECOMENDACIONES

? Etapa de entrega y postventa ? Uso de información posterior al cierre ? Seguimiento de la gestión ? Manejo de la ansiedad del cliente ? Llamada de conformidad ? Solicitud de referidos ? Llamadas de fidelización

Metodología:

Uso de dinámicas de participación, mapeo y autoevaluación de los participantes, juegos de roles, que permitan llevar a la práctica los conceptos teóricos dictados con el fin de desarrollar la habilidad práctica y el saber-hacer.

Fecha de inicio:

Miércoles 23 de Septiembre de 2020

Lugar y horario:

Miércoles 23 y 30 de Septiembre, 7, 14, 21, 28 de Octubre y 4 de Noviembre de 10 a 13 hs. vía Zoom

Docentes:

Lic. Alejandro Terrazzino

\$ 4.600

Resumen:

El objetivo de este Curso es capacitar a los asistentes en las fases principales del proceso de ventas consultivo adaptativo que permite optimizar los recursos y esfuerzos de ventas, fundamentalmente en épocas de crisis.

Observaciones:

Consultas:

fbccapacitacion@bancocredicoop.coop [5]

Adjuntos:

 [tecnicas_para_mejorar_las_ventas_at.pdf](#) [6]

Destinatarios:

Empresarios de PyMEs, Gerentes, Jefes, Supervisores, Coordinadores de Ventas, Vendedores y Asesores comerciales avanzados o que estén iniciando la actividad, Emprendedores y todas aquellas personas con inquietudes de mejorar sus conocimientos y habilidades en el mundo de las ventas.

Enlaces

[1] <https://www.fundacioncredicoop.com.ar/tecnicas-para-mejorar-las-ventas-bajo-el-actual-contexto>

[2] https://www.fundacioncredicoop.com.ar/sites/www.fundacioncredicoop.com.ar/files/zoom_2_0.png

[3] <https://www.fundacioncredicoop.com.ar/curso>

[4] <https://www.fundacioncredicoop.com.ar/virtual>

[5] <mailto:fbccapacitacion@bancocredicoop.coop>

[6]

https://www.fundacioncredicoop.com.ar/sites/www.fundacioncredicoop.com.ar/files/adjuntos/tecnicas_para_mejorar_