



# FUNDACION Cómo mejorar las Ventas bajo el Actual Contexto

## BANCO CREDICOOP

### Contexto

En momentos de crisis cada oportunidad de venta cuenta. Los desvíos que pueden tolerarse en momentos de expansión, son críticos en un presente de retracción.

En el contexto actual, muchas de las habilidades que se utilizaban en el pasado son obsoletas para alcanzar los objetivos que las organizaciones se fijan.

Estamos en un momento de cambios veloces. Las necesidades de los clientes también cambian rápidamente.

Los productos y servicios que se ofrecen son cada vez más similares, con ciclos de vida más cortos, con diferencias más sutiles en relación a la competencia.

En este contexto el enfoque del vendedor que describe productos o servicios ya no es efectivo y se ve claramente en los resultados que se consiguen.

Hoy es necesario aumentar otras las habilidades que den una respuesta más ajustada al cliente, que se concentre más en ellos, y le den una experiencia que esté a la altura o supere sus expectativas.

### Objetivo general

El objetivo 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

### Propuesta

Lo focal para una organización no es que la persona aprenda los conceptos, sino que se esos conceptos puedan ser transferidos a la gestión y se transformen en resultados concretos. En esta premisa específica se basa este programa.

### 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.

### 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.

### Duración

4 encuentros de 3hs. cada uno. Total: 12 horas.

### Contenidos

- Introducción a los principios de la venta consultiva adaptativa
- Mercado de oferta- Mercado de demanda
- Elementos de la decisión del cliente
- Principio de orientación al cliente

- Etapas objetivo y sub objetivos de la venta consultiva adaptativa
- El Contacto Telefónico.
- La entrevista cara a cara
- El análisis de Necesidades.
- Presentación de productos y servicios.
- Uso de las características, ventaja y transformación a beneficios
- La demostración del producto o servicio.
- Presentación efectiva del precio
- Etapa del Seguimiento.
- Manejo de objeciones.
- Momento psicológico del cierre
- Etapa del cierre, técnicas.
- Etapa de Entrega y Postventa

Docente

Lic. Alejandro Terrazzino



[www.fundacioncredicoop.com.ar](http://www.fundacioncredicoop.com.ar)