

Programa de Entrenamiento Comercial

Objetivo

- Aumentar el volumen de negocios Evaluando y Utilizando las herramientas disponibles de acuerdo al Ciclo Comercial

Metodología

- Durante el desarrollo de la actividad coexistirá la exposición teórica de los temas con actividades prácticas, que permitirán a los asistentes la incorporación y aplicación de los conocimientos desarrollados en su ámbito personal y laboral. Dichas actividades permitirán además la interacción de los asistentes con el objetivo de compartir experiencias y obtener un mayor valor agregado de la actividad.

Destinatarios

- Dueños, Gerentes, Supervisores, Responsables o Ejecutivos de cuentas de áreas comerciales y de post venta que deseen incorporar herramientas para potenciar sus áreas comerciales

Duración

- 8 horas, 1 encuentro.

Contenido

- ¿Qué es Vender y que es Despachar? Diferencias
- Diferencias entre Ventas y Marketing?
- Perfil del Vendedor. Herramientas Actitudinales y Aptitudinales
- Que es un Proceso de Ventas. Diferencias entre Venta Reactiva y Proactiva.
- Experiencia de Compra y de Consumo. Diferencias
- Características de Productos/Servicios vs. Beneficios
- Que es una Objeción de Compra. Herramientas de Mitigación.
- Camino al Cierre de Ventas. Trilogía: Motivo – Necesidad - Deseo
- Herramientas básicas de Cierre
- Diferencias entre calidad de atención y servicio
- Testeo para la detección de un cliente satisfecho
- Que es la Reventa. Como utilizarla como Herramienta de Retención de Clientes
- Logrando más ventas con el Servicio Post Venta