



CURSOS

ATALCLI 123



CLAVE PARA EL ÉXITO EN LAS VENTAS **Asumiendo los cambios en el nuevo milenio**

Facilitadora: Giovanna Iannaccio

Objetivos generales:

Sensibilizar a los participantes acerca de la necesidad de cambio en las estrategias de venta, desarrollando habilidades para descubrir las necesidades del cliente y lograr cierres efectivos de ventas, así como la fidelidad en el tiempo del cliente con nuestros productos.

Contenido Programático:

El Cambio

El cambio en la venta el vendedor y el cliente

Los paradigmas que frenan la efectividad de las ventas

Razones por las que compra la gente

Creatividad y Reingeniería del Pensamiento:

Nuestro cerebro, funcionamiento y reprogramación

Ruptura de paradigmas

La creatividad aplicada a las ventas

Personalidad, Actitud Y Motivación

Distintas personalidades, y modos de ser y vender

Definición, naturaleza y componentes de las actitudes

Motivación, factores y conductas cooperativas

Técnicas de Asesoría Al Cliente

Principios de negociación e influencia

El vendedor hipnóticamente irresistible

Mapas, Territorios y Sistemas de Representación

PNL aplicado a las ventas

Técnicas de Venta

Proceso de la venta, el arte de la conquista.

Contacto, Captación de atención, detección de necesidad

Frases que transforman objeciones en ventas

Cierre, seguimiento y reventa.

Dirigido a:

Personal en el área de Ventas, Comercialización y Atención al Cliente.

Duración: 16 horas