



A T A L C L I 1 2 3

Adiestramiento & Asesoría Gerencial

ESTRATEGIA DE VENTAS **Asumiendo los cambios en el nuevo milenio**

Facilitador: Lic. Mayra Esté

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 hora