



CURSOS

ATALCLI 123



Formación y Asesoría Gerencial

“ESTRATEGIAS DE VENTAS EN EPOCAS DE CRISIS”

Facilitadora: [Ana María Martínez Blanco](#)

Objetivo general:

Al finalizar el curso el participante tendrá la habilidad de desempeñarse en el área de ventas, utilizando diferentes técnicas, lo que contribuirá a ayudarlo a desarrollar las destrezas y competencias necesarias para convertirse en un vendedor exitoso.

Objetivos específicos:

- 1-Reconocer el uso de las nuevas metodologías para vender actualmente*
- 2-Aprender a desenvolverse eficazmente en cada una de las etapas de la venta.*
- 3-Conocer el impacto que tiene el dominio de la P.N.L. en las ventas*
- 4-Adquirir las habilidades necesarias para lograr clientes satisfechos*

Contenido programático:

- El cambio de enfoque en la venta del nuevo milenio*
- Las cualidades y características necesarias para ser vendedor efectivo*
- El conocimiento del producto y la competencia*
- La planificación y organización del vendedor*
- El contacto telefónico con el cliente*
- La preparación de la entrevista*
- Como conducirse en cada etapa de la venta durante la entrevista*
- Logre convertir las objeciones en cierre de venta*
- El uso de la PNL y su contribución al logro de las ventas*

Estrategia Metodológica:

Se utilizará la metodología de aprender-haciendo, ya que durante el curso se realizarán prácticas de role-play individuales, por pareja y en grupo, se realizarán clínicas de ventas, con la finalidad que el participante practique dentro del curso las técnicas que va adquiriendo a fin de hacer las correcciones necesarias para convertirse en un excelente vendedor.

Dirigido a:

Todas aquellas personas con responsabilidades en ámbito de las ventas

Duración:

16 horas