

EL ARTE DE CERRAR LAS VENTAS YA

Objetivo:

Desarrollar Gerentes y Ejecutivos de Venta líderes, motivados, y que cierren más y mejores ventas.

Temario:

1. Perfil del Vendedor exitoso
 - Competencias que debe tener un ejecutivo de ventas exitoso.
 - Atributos y personalidad del vendedor proactivo.
 - Inteligencia Emocional del Vendedor.
 - Aceptación y seguridad de uno mismo. Desarrollo de la confianza.
 - Motivadores en la venta y perseverancia.
 - Capacidades de interacción: empatía y socialización.
 - Comunicación efectiva en ventas
2. Escuchar activamente es parte de la venta.
 - Detección de los indicios verbales y no verbales en ventas.
 - Desarrollo de habilidades para mejorar la calidad en la comunicación.
 - Planeación y organización del tiempo del vendedor
3. Conductas personales del ejecutivo de ventas y su impacto en el tiempo.
 - Cómo priorizar y emplear mejor el tiempo.
 - Separar las tareas urgentes de las importantes.
 - Desperdiciadores del tiempo y acciones irrelevantes.
 - Planeación de las visitas.
 - Planeación de las ventas y contacto con los clientes potenciales

Metodología:

- Vivencial crítica” en donde el participante es invitado a cuestionar lo expuesto en sesión, en función de su implementación real.
- ”Taller de trabajo” el participante ejecuta acciones reales sobre la información revisada en sesión
4. IPlaneación de las ventas y fijación de metas.
 - La prospección de clientes y la exploración de sus necesidades.
 - Análisis de la estrategia de producto y cliente.
 - Evaluación de los clientes potenciales.
 - Técnicas para mejorar la negociación y el cierre de ventas
 5. Análisis de las resistencias más comunes a las que enfrenta el asesor de ventas.
 - Cómo reaccionar cuando el cliente dice que “no”.
 - Uso de técnicas para la negociación y el vencimiento de objeciones.
 - Directrices y métodos para el cierre de ventas.
 - Proyección de seguridad al cliente.
 - La post-venta como parte del proceso de ventas
 6. Retención de clientes.
 7. Plan de seguimiento y sugerencias para mejorar su eficiencia.
 8. Administración de la cartera de clientes.
 9. Evaluación de la satisfacción del cliente.

Duración: 12 horas

Modalidad: Teórico - Práctico