

# VENDA MÁS CON MENOS ESFUERZO Y EN MENOS TIEMPO



## DIRIGIDO A:

Dirigido a gerentes, supervisores y colaboradores de los departamentos de venta y mercadeo.

## METODOLOGÍA:

Se utilizará el sistema constructivista, de manera que los participantes con base a su experiencia y conocimiento previo, podrán sentar buenas bases de aprendizaje a través de explicaciones breves de los conceptos y reforzarán el aprendizaje por medio de casos prácticos.

## OBJETIVOS:

- Incrementar la sensibilidad del personal en el impacto de sus presentaciones.
- Facilitar el enfoque de ventas.
- Generar más alternativas de ventas mediante la prospección.
- Formar empleados con habilidades para satisfacer las necesidades personales y prácticas de los clientes.
- Desarrollar habilidades para cerrar efectivamente la venta.

## TEMARIO

1- LA VENTA: ARTE O CIENCIA.

2- ACTIVIDAD ACTUAL DE VENTAS.

3- EL PROCESO DE VENTA.

- a) Buscar posibles clientes.
- b) Establecer vínculos.
- c) Identificar necesidades.
- d) Presentar tu producto o servicio.
- e) Responder objeciones.
- f) Cierre.
- g) Obtener nuevas ventas.
- h) Obtener red de contactos.

3- EL ÉXITO ES MENTAL.

5- EL ENTRENAMIENTO HACE LA DIFERENCIA.

6- POR QUÉ COMPRA LA GENTE?

7- 10 CLAVES PARA AUMENTAR TUS VENTAS.

8- RESUMEN.

9- CONCLUSIÓN.