



VENTAS PODEROSAS

JUSTIFICACIÓN:

La diferencia entre un vendedor promedio y uno profesional de las ventas se fundamenta en el conocimiento y dominio del Proceso de Venta.

OBJETIVO:

En el «Poder de las Ventas», se comparten principios, recursos, experiencias y elementos prácticos para incrementar la efectividad del trabajo comercial y mejorar las practicas comerciales a lo largo de todo el proceso de la venta.

¿Para que es el entrenamiento?

- Desarrollar Argumentos de Ventas Poderosos.
- Identificar con claridad el Perfil del Cliente para la Empresa.
- Incrementar tu efectividad en el manejo de objeciones y cierre de ventas.
- Mejorar tus habilidades en la venta técnica, telefónica y face to face.
- Conocer, practicar y obtener retroalimentación completa del Proceso de Venta.

- **1. El cliente y su Evolución**
- **2. Herramientas que marcan la Diferencia.**
 - 2.1 VAK
 - 2.2 Perfiles de Comportamiento.
- **3. ¿Por qué se Pierden las Cuentas?**
- **4. El Vendedor Experto**
 - 4.1 Competencias.
 - 4.2 Habilidades.
 - 4.3 Características.
- **5. El Cliente Ideal**
 - 5.1 Definición.
 - 5.2 Perfil.
- **6. El Proceso de la Venta.**
 - 6.1 La curva del cliente.
 - 6.2 Full Training de las 7 Etapas.
 - Prospección.
 - Contacto inicial.
 - Presentación.
 - Oferta de Valor.
 - Manejo de Objeciones.
 - Cierre.
 - Seguimiento.
- **7. El Cerrador Experto.**

Duración: 8 hrs