

TÉCNICAS DE VENTAS

MODALIDAD PRESENCIAL

Duración: 24 Horas

Código Sence: 1237978454

El curso está dirigido a personal del área de ventas.



En el competitivo mercado de las ventas es imprescindible preparar a las personas involucradas de tal manera que puedan conocer y experimentar las habilidades necesarias para lograr sus ventas en forma exitosa, ya que tienen un rol cada vez más estratégico dentro de las empresas, y su implementación es todo un desafío dada la mayor globalización de los mercados.

Este curso se creó con el propósito de entregar los conocimientos sólidos a los trabajadores del área comercial, que le permitan vender, aplicando competencias profesionales tales como, técnicas de ventas, manejo de objeciones, (método spin), técnicas de preguntas estratégicas control de la negociación, importancia de la comunicación, administración del tiempo, todo esto como parte fundamental de trabajo en terreno.

Objetivo General

Aplicar técnicas propias del servicio de ventas, basadas en la detección de necesidades del cliente y las ventajas de los productos ofrecidos, logrando así la decisión de compra y ventas exitosas.

>>>> Contenidos

Módulo 1: La actitud

- Actitud mental positiva.
- Reglas que determinan el éxito en las ventas.

Módulo 2: Las técnicas de venta

- Cómo captar la atención de sus clientes.
- Crear real interés por el producto ofrecido.
- Métodos de convicción.
- Manejo de objeciones.
- Diferentes tipos de cierres de ventas.

Módulo 3: La comunicación efectiva

- Lenguaje y tono de la voz.
- El lenguaje corporal.
- Importancia de los argumentos.
- Importancia de saber escuchar.
- Barreras de la comunicación.

Módulo 4: La prospección

- Búsqueda de nuevos mercados.
- Fuentes de clientes potenciales.



Objetivo General

Aplicar técnicas propias del servicio de ventas, basadas en la detección de necesidades del cliente y las ventajas de los productos ofrecidos, logrando así la decisión de compra y ventas exitosas.

Contenidos

Módulo 5: Método spin

- Las preguntas hacen hablar al cliente.
- Las preguntas controlan la atención.
- Las preguntas descubren necesidades.
- Las respuestas convencen, las razones no.

Módulo 6: Manejo del tiempo

- La trampa del tiempo.
- Mitos y paradojas.
- Planificación del tiempo.
- Desperdiciadores.

Módulo 7: Un modelo de negociación

- Preparación de la negociación: bases para una negociación efectiva.
- La superación del modelo clásico presión-cesión.
- Los siete elementos claves de la negociación.
- Bases para una negociación eficaz.
- El nuevo modelo: de la confrontación a la cooperación.



¡Aplicar las técnicas de ventas permitirá que seas capaz de prestar un servicio de excelencia!

Objetivos específicos

Algunos beneficios

- Aprenderás las actitudes adecuadas y su importancia en el desarrollo del proceso de venta
- Emplearás técnicas de comunicación efectiva para la gestión de ventas
- Aplicarás el método Spin, siguiendo cada una de sus etapas.
- Aplicarás técnicas de negociación con clientes.



Santiago

Tucapel Jiménez 40, Los Heroes
Fono: 2 2664 7881

 **GRUPOASYSTE**
SIEMPRE MAS

 **CFL**
CAPACITACION

 **PRENTAS**
RENTAS

 **ASYSTE**
CONSULTORES

www.asyste.cl

A photograph of three business professionals (two men and one woman) standing in a car dealership. They are dressed in professional attire. The image is overlaid with a semi-transparent blue banner containing the title.

TÉCNICAS DE VENTAS

MODALIDAD PRESENCIAL

Duración: 24 Horas

Código Sence: 1237977625

El curso está dirigido a personal del área de ventas.



En el competitivo mercado de las ventas es imprescindible preparar a las personas involucradas de tal manera que puedan conocer y experimentar las habilidades necesarias para lograr sus ventas en forma exitosa, ya que tienen un rol cada vez más estratégico dentro de las empresas, y su implementación es todo un desafío dada la mayor globalización de los mercados.

Este curso se creó con el propósito de entregar los conocimientos sólidos a los trabajadores del área comercial, que le permitan vender, aplicando competencias profesionales tales como, técnicas de ventas, manejo de objeciones, (método spin), técnicas de preguntas estratégicas control de la negociación, importancia de la comunicación, administración del tiempo, todo esto como parte fundamental de trabajo en terreno.

Objetivo General

Aplicar técnicas propias del servicio de ventas, basadas en la detección de necesidades del cliente y las ventajas de los productos ofrecidos, logrando así la decisión de compra y ventas exitosas.

Contenidos

Módulo 1: La actitud

- Actitud mental positiva.
- Reglas que determinan el éxito en las ventas.

Módulo 2: Las técnicas de venta

- Cómo captar la atención de sus clientes.
- Crear real interés por el producto ofrecido.
- Métodos de convicción.
- Manejo de objeciones.
- Diferentes tipos de cierres de ventas.

Módulo 3: La comunicación efectiva

- Lenguaje y tono de la voz.
- El lenguaje corporal.
- Importancia de los argumentos.
- Importancia de saber escuchar.
- Barreras de la comunicación.

Módulo 4: La prospección

- Búsqueda de nuevos mercados.
- Fuentes de clientes potenciales.



Objetivo General

Aplicar técnicas propias del servicio de ventas, basadas en la detección de necesidades del cliente y las ventajas de los productos ofrecidos, logrando así la decisión de compra y ventas exitosas.

Contenidos

Módulo 5: Método spin

- Las preguntas hacen hablar al cliente.
- Las preguntas controlan la atención.
- Las preguntas descubren necesidades.
- Las respuestas convencen, las razones no.

Módulo 6: Manejo del tiempo

- La trampa del tiempo.
- Mitos y paradojas.
- Planificación del tiempo.
- Desperdiciadores.

Módulo 7: Un modelo de negociación

- Preparación de la negociación: bases para una negociación efectiva.
- La superación del modelo clásico presión-cesión.
- Los siete elementos claves de la negociación.
- Bases para una negociación eficaz.
- El nuevo modelo: de la confrontación a la cooperación.



¡Aplicar las técnicas de ventas permitirá que seas capaz de prestar un servicio de excelencia!

Objetivos específicos

Algunos beneficios

- Aprenderás las actitudes adecuadas y su importancia en el desarrollo del proceso de venta
- Emplearás técnicas de comunicación efectiva para la gestión de ventas
- Aplicarás el método Spin, siguiendo cada una de sus etapas.
- Aplicarás técnicas de negociación con clientes.



Santiago

Tucapel Jiménez 40, Los Heroes
Fono: 2 2664 7881

 **GRUPOASYSTE**
SIEMPRE MAS

 **CFL**
CAPACITACION

 **RENTAS**
CONSULTORES

 **ASYSTE**
CONSULTORES

www.asyste.cl