PROGRAMA DE
LA VENTA PROFESIONAL

En estos tiempos de cambios los clientes se han vuelto más exigentes, producto del acceso a la información en forma inmediata y desde múltiples fuentes. Pasamos de una era en la que las ventas eran por demanda y centradas en el producto o servicio, a la venta profesional enfocada en las necesidades del cliente.

Hoy la función de ventas comprende la ejecución de actividades que agreguen mayor valor al cliente. Un ejecutivo de ventas –por lo tanto- deberá ser experto en el conocimiento del producto o servicio que ofrece, además de contar con las habilidades sociales que le permitan comprender cabalmente las necesidades o soluciones que buscan los clientes.

El programa de la venta profesional reúne los contenidos y experiencias que nos brindan reconocidos expertos en esta materia, con la finalidad de que los ejecutivos comerciales puedan establecer su propia metodología al ofrecer sus productos y servicios. El programa presenta herramientas que van desde la prospección, el conocer a fondo el cliente, las etapas de la venta, la importancia de generar propuestas de valor, cómo actuar durante la venta, el manejo de las objeciones, para finalizar con la importancia del servicio postventa como parte integral de la experiencia de compra.

El programa de la venta profesional suma a estos contenidos de altísima calidad potentes herramientas multimedia y la incorporación de tecnologías de información, para generar un espacio de formación permanente, sin barreras de lugar ni tiempo, y accesible a través de cualquier dispositivo.

Formación Smart es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital que se ha potenciado con el uso de computadoras personales, tablets y teléfonos inteligentes.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

Formación Smart permite:

- √ Mayor gestión del conocimiento.
- √ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- √ Implementación inmediata.
- √ Acceso al programa las 24 horas del día, 365 días al año, y desde múltiples dispositivos.
- √ Más productividad y eficiencia.

Formación Smart

PROGRAMA DE
LA VENTA PROFESIONAL

Dirigido a:

Integrantes del equipo de ventas que busquen mejorar significativamente su gestión comercial para generar ventas de alto valor y fidelizar su cartera de clientes.

Objetivos:

- Proporcionar una serie de herramientas que permitan desarrollar habilidades y destrezas sociales para proyectar certeza y seguridad ante los clientes.
- Proporcionar una metodología de ventas eficiente, que mejore el performance tanto a la hora de ofrecer el producto o servicio, como la negociación de las condiciones y el cierre de la venta.
- Proporcionar herramientas de prospección para desarrollar mejores estrategias de acercamiento y captación de clientes.
- Conocer la importancia del servicio en la gestión comercial y su impacto a la hora de fidelización de clientes.

El programa de la venta profesional está estructurado en cuatro módulos. Cada uno de gran importancia y pensados secuencialmente, de manera que los conceptos y aprendizajes de la primera parte se apliquen en la comprensión de los módulos siguientes.

M MENÚ GENERAL

Principios de la venta

- ¿Qué es la venta?
- Actitudes ganadoras de un vendedor
- La primera impresión
- Tres momentos de la venta

M MENÚ GENERAL

Antes de la venta

- Seguridad en ti mismo
- Conocimiento del producto
- Conocer los tipos de clientes
- Prospección

M MENÚ GENERAL

Durante la venta

- Construir rapport
- Perfilar necesidades
- Comunicar valor
- Manejo de objeciones
- Cierre de ventas

M MENÚ GENERAL

Después de la venta

- Importancia del servicio
- Fidelizar a los clientes

CONTÁCTANOS:
info@formacionsmart.com