

CURSO

EL ARTE DE VENDER

Vender va más allá de ofrecer productos y servicios, se trata de generar valor adicional de cara al cliente y conocer el producto ofertado es de vital importancia, además del desarrollo de habilidades sociales que permitan enfocar necesidades con estrategia.

El curso en línea El Arte de Vender brinda las herramientas para generar empatía y satisfacción en los clientes potenciando la habilidad para vender con éxito. Este curso potencia en el participante la capacidad de comprender que el mundo de las ventas cuenta con una dimensión filosófica que permite ofrecer un contenido intangible a la experiencia comercial.



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.





CURSO EL ARTE DE VENDER

Dirigido a:

Organizaciones, empresas e instituciones tanto públicas como privadas, interesadas en desarrollar competencias de ventas en su personal.

Objetivos:

- Conocer la importancia de transmitir seguridad y conocimiento de lo que se ofrece.
- Proporcionar las herramientas para conocer los tipos de clientes y como abordar a cada uno.
- Entender el modelo de ventas exitoso.
- Aprender a manejar las objeciones de los clientes de forma eficiente y saber cómo comunicarse con ellos.
- Saber cómo concretar una venta.

MÓDULO 1

Materia 1: Seguridad en ti mismo

- Importancia de los refuerzos.
- Niña positiva.

Materia 2: Conocimiento del Producto

- Las características de un producto.
- Las ventajas de los productos.
- Los beneficios de los productos.

Materia 3: Conocer los Tipos de Clientes

- Conocer los tipos de clientes.
- ¿Cómo son y cómo tratarlos?
- ¿Cómo hacer una presentación de ventas?

Materia 4: Prospección

- Prospección organizacional.
- Prospección del vendedor.
- Prospectando el próximo matrimonio.

MÓDULO 2

Materia 1: Construir Rapport

- ¿Qué es rapport?
- Técnicas para hacer rapport.
- Rapport y empatía.

Materia 2: Perfilar necesidades

- Perfilar necesidades.
- Consideraciones sobre las preguntas.
- Conocer las necesidades del cliente.

Materia 3: Comunicar Valor

- Comunicar valor con PNL.
- Presentaciones deslumbrantes.
- Comunicar valor.

Materia 4: Manejo de Objeciones

- Objeciones en la venta.
- Manejo de objeciones.
- 7 pautas que ayudan con las objeciones.
- Influencia y manejo de objeciones del cliente.

Materia 5: Cierre de Ventas

- Cuatro recursos de éxitos.
- Robert Cialdini.
- El aprendiz.