



Curso

Impulsa tus Ventas

Duración 5 Horas

Presentación

En las ventas como en toda actividad, desarrollar una técnica es muy importante. En los deportes día a día los atletas entrenan varias horas para poder rendir de la mejor manera en la competencia. En el entrenamiento se enseñan técnicas que les permitirán ser cada vez mejores.

En las ventas pasa lo mismo, es importante conocer las nuevas técnicas en cada uno de los pasos de la venta para poder mejorar nuestra forma de vender y nuestros resultados.

Es importante recordar que todos somos vendedores. Todos vendemos algo en nuestra vida diaria, una opinión, una sugerencia, una idea, un proyecto, un producto, un servicio etc.

Nuestra forma de vender varía cada vez, dependiendo de cómo hemos aprendido día a día y de cómo hemos perfeccionado nuestra forma de vender, sin embargo aprender nuevas técnicas siempre es conveniente ya que nos ayuda a mejorar nuestra forma de vender.

Dirigido a

- Dueños de negocios
- Ejecutivos de venta
- Emprendedores
- Profesionistas independientes
- Cualquier persona interesada en adquirir conocimientos en este importante tema.

Beneficios

- Identificar y mejorar las habilidades interpersonales, con el fin de comprender las necesidades y expectativas del cliente, para potenciar y aumentar el volumen de ventas.

Temario

1. *Mentalidad para lograr ventas exitosas*
2. *La mercadotecnia y las ventas*
3. *Estrategias de venta*
4. *El cliente y sus necesidades*
5. *Modelo para detección de clientes ideales y lograr ventas ideales*
6. *¿Que es la venta? vender vs negociar*
7. *Criterios y herramientas para un proceso de prospección optimo*
8. *El proceso de compra y venta*
9. *Los 5 puntos para cierre de ventas*
10. *El modelo kano*