

Sobre el curso

El presente curso entrega recursos de gestión que permiten hacer un seguimiento del desempeño en el proceso de ventas. Así, otorga los conocimientos fundamentales sobre los requerimientos de un líder de ventas, las técnicas que puede usar para mejorar su comunicación con los clientes y las estrategias para tratar con ellos en las etapas del proceso comercial. Al finalizar el curso, se espera que estas herramientas sean aplicadas para conseguir una mejoría en el trato con clientes y, por consiguiente, un incremento en las ventas.

Que aprenderás

Conocimientos, habilidades y actitudes que debe tener un vendedor, características de los distintos tipos de clientes y estrategias para abordarlos, aspectos fundamentales a considerar en cada etapa del proceso de venta, además de herramientas para el manejo de objeciones y expectativas.

Detalles

⇌ Cod. Sence 1238055317

🕒 121 horas

☰ Nivel 2

💰 677.600

 Incluye Tablet

Contenido del curso

1 - El vendedor

- El proceso de venta
- Requerimientos de un líder de ventas
- Misión y cualidades de un vendedor
- El vendedor: requisitos básicos, misión, funciones, cualidades, etc
- El vendedor, un comunicador: tipos de comunicación
- Técnicas que mejoran la comunicación

2 - El cliente

- Comportamiento de compra
- Tipos de clientes
- Perfil del nuevo consumidor
- Roles en el proceso de compra
- Formas de tratar al cliente

3 - El proceso de la venta

- ¿Producto o servicio?
- El proceso de ventas; preparación de la venta, el contacto, detección de necesidades
- Presentación del producto
- Negociación y cierre