

TÉCNICAS DE VENTA

TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN
PARA VENDEDORES
COMO INFLUIR Y PERSUADIR AL CLIENTE



CreatiaBusiness



TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN PARA VENDEDORES, COMO INFLUIR Y PERSUADIR AL CLIENTE

OBJETIVOS GENERALES

Este curso está dirigido a vendedores que desean afianzar y dominar las técnicas de la entrevista, de la comunicación y del cierre de la negociación. Y a aquellas personas que de alguna forma tienen que contactar con clientes y ofrecer los productos o servicios de su empresa, para que profundicen en sus conocimientos en técnicas de venta y negociación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1º. Reducir el ratio ventas / contacto.
- 2º. Mejorar los sistemas de venta de la empresa.
- 3º. Adquirir técnicas y métodos de venta, así como un argumentario eficaz.

METODOLOGÍA

- El estudio de casos.
- Escenificaciones, vídeos, roles y prácticas.
- Lenguaje sencillo, claro, directo, lleno de ejemplos y anécdotas.
- Intervenciones activas de todos los participantes. Debates.
- Plan de acción individual entre sesiones y al final del curso.

PROGRAMA DEL CURSO

1. El vendedor y el comprador

Describiremos conjuntamente el perfil tipo de un profesional de la venta, la construcción de la imagen deseada por el mercado correspondiente, así como las habilidades a desarrollar directamente relacionadas con la función a desarrollar.

2. Análisis del cliente, características

Es importante conocer también el perfil de nuestros clientes, qué les quita el sueño y qué buscan.

Más allá del concepto de cliente y de las diferentes tipologías de clientes, es fundamental saber recoger la información básica del cliente que permita conocer sus necesidades, su timing y así llegar a relacionarse con él con eficacia.

3. Mercado

Todo comercial ha de conocer su mercado: las características, segmentación, etc.

4. Análisis del producto

Conocer el producto, creer en él y además contar con los soportes adecuados para su presentación (dossier de producto) es básico para vender con confianza y convencer al cliente de los beneficios de la compra.

5. Comunicación, motivaciones, objeciones y argumentación, preguntas poderosas

El alumno trabajará la comunicación verbal y no verbal, ya que es la herramienta fundamental en la actuación comercial como representante de los productos y servicios de una empresa.

Elaboración del argumentario de ventas, las objeciones y su rebatimiento. Argumentarios basados en elaboración de beneficios

Se analizarán las fases del proceso de venta, las diferentes metodologías utilizadas y la construcción de los beneficios para el cliente.

6. El proceso de ventas

En función de los productos o servicios que se ofrecen, las fases del proceso y las técnicas de negociación serán más o menos largas y complicadas, pero el cierre es imprescindible para alcanzar



los objetivos establecidos. Este punto es el fundamental del curso, y seguramente el que lleve más tiempo y más entrenamiento.

- 1. Técnicas de venta; la venta como proceso natural.
- 3. Fases de la venta, paso a paso.
- 4. La presentación activa de la propuesta: Diferentes medios de acción.
- 5. El cierre como expresión final del éxito. Técnicas eficaces.
- 6. Principales errores en ventas que usted no debe repetir.
- 7. Diferentes fórmulas de cierre en ventas ante diferentes situaciones.
- 8. Aspectos psicológicos del cierre de ventas.
- 9. Detección del momento clave del cierre.
- 10. La presión en el momento del cierre de ventas.
- 11. Entrenamiento en cierre de ventas.

7. Control de las ventas

Documentos, informes de clientes, fichas de clientes, fichas de la competencia, ratios y análisis. Parte íntegra de la función como comercial.

8. Telemarketing

Actitudes y técnicas de la venta por teléfono.

9. Ética de las ventas

Principios y valores fundamentales a tener en cuenta.

10. Plan de desarrollo personal

Finalmente la autoevaluación personal y la identificación de los puntos de mejora. ¿Qué acciones o plan de acción se compromete cada alumno a realizar para potenciar sus habilidades?

Contamos con un equipo humano altamente cualificado, compuesto por los **mejores expertos de España** en cada materia. Son formadores de vocación, motivados por un clima de aprendizaje continuo, que combina la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional, garantizando experiencia real en las materias que imparten.

El objetivo de nuestra formación es que sea **innovadora**, aportando **valor y especialización**. Todos los servicios están diseñados para adaptarnos a **su realidad concreta**, desde la gestión de bonificaciones pasando por formación a medida, consultoría de proyectos hasta los valores añadidos que creamos expresamente para usted.

Hemos implantado sistemas que permitan garantizar de forma objetiva la calidad de los servicios que ofrecemos y así lo certifica TÜV RHEINLAND, desarrollando nuestra actividad según la norma UNE-EN-ISO 9001:2008.

SOCIAL MEDIA - GAMIFICACIÓN - RECURSOS
HUMANOS - MINDFULNESS - TECNOLOGÍA Y
SEGURIDAD TIC - IDIOMAS - CALIDAD

C/ Fortuny 3 - 1º Dcha.
28010 Madrid
T. 91 391 44 29
F. 91 771 07 90
info@creatiabusiness.com

CreatiaBusiness