AZERTUM
Expertos Habilitando Líderes

EL VENDEDOR ESTRATEGA

TEMARIO:

I. CLIENTES ACTUALES VS VENDEDORES ACTUALES

- El Cliente Actual
- La Información mal entendida
- Razones para prepararse

II. PROSPECCION Y ADMINISTRACION DE PROSPECTOS

- Definición práctica
- Clasificación de Prospectos y Clientes
- Administración de propuestas
- Auditoria y Depuración de prospectos y presupuestos
- Manteniendo la Actitud de Negocio.

III. PRODUCTIVIDAD EN VENTAS

- Midiendo Productividad en el Vendedor Externo
- Auditoria de conocimiento de producto
- Auto imagen en el Vendedor

IV. DIAGNOSTICO DE NECESIDADES Y PRESENTACION

- Preguntas Pertinentes
- Identificando Proyectos
- Preguntas de Diagnostico en la visita

V. ADMINISTRACION EFECTIVA DEL TIEMPO.

- Concientización del recurso tiempo
- Priorización de tareas
- Planeación de Agenda de visitas
- Administración y visión de resultados

VI. EL MANEJO DE LA ENTREVISTA

- Argumentos centrados en las necesidades del Cliente
- Argumentos centrados en las necesidades de Risoul
- Entendiendo las objeciones.

VII. PRINCIPIOS DE CIERRE

- Importancia del Seguimiento
- Razones para cerrar
- Los fantasmas del cierre
- Servicio post-venta

VIII. CLINICAS DE VENTAS

- Estás están contempladas dentro del mismo curso y consisten en dramatizar los casos de ventas con los tipos de clientes difíciles a los que se enfrentan, esto para poder volverlos conscientes de sus inhabilidades y bajo la retro alimentación del Instructor, puedan hacer cambios que surjan de su propia iniciativa.

AZERTUM
Expertos Habilitando Líderes

DIRIGIDO A:

Vendedores que están activos con una cartera de clientes y para quienes se inician en esta carrera, asistentes de estás áreas.

CUPO: **Hasta 20** participantes

DURACION: 16 Horas (puede ser en sesiones espaciadas de 4 horas cada una)

INCLUYE:

Participación y habilitación en el Seminario, Carpetas de Memorias Personalizadas, Material para Anotaciones, y Diploma de Participación Enmarcado, Honorarios del Instructor,

En las Instalaciones de su Empresa o las que ustedes nos asignen en la ciudad de monterrey, N.L.

Nota: Esta propuesta tiene una Vigencia de 10 días y lleva como complemento anexo: Condiciones y Garantía de Servicio.



Atentamente

_____
Ing. Ismael De León Cruz
Dirección