Técnicas y Estrategias del Vendedor Exitoso



HumanSmart®

Desarrollamos talento de clase mundial

INTRODUCCION



Vivimos en una época comercial muy competitiva, las empresas nacen y mueren con frecuencia, estadísticamente, aproximadamente el 90% de las empresas Mexicanas de nueva creación son cerradas durante su primer año de vida. Aunque las ventas no son el único factor que contribuye para el éxito financiero y la sustentabilidad organizacional, definitivamente son un elemento estratégico para el crecimiento y prosperidad de las organizaciones actuales.

Las organizaciones que trascienden comprenden la importancia de generar una estrategia comercial que contribuya a incrementar el número de clientes actuales y mantener los ya existentes. Una buena estrategia comercial, sumada a un grupo de vendedores con los conocimientos, habilidades, actitudes y valores adecuados contribuye decisivamente al éxito y permanencia organizacional.

En el curso-taller de Técnicas y Estrategias del Vendedor Exitoso se brindarán los conocimientos y herramientas para el desarrollo de las habilidades del equipo de ventas de su organización, impactando de manera directa en el flujo económico y su productividad.

BENEFICIOS

- El participante aprenderá a identificar su mercado meta y la manera de llegar exitosamente a nuevos clientes.
- Comprenderá las estrategias, procesos y técnicas del vendedor exitoso.
- Identificará los elementos de proceso de comercialización y la manera de implementarlos exitosamente dentro de su laborar diaria.
- Identificará los elementos de la comunicación exitosa mediante la programación neurolingüística aplicada a las ventas.
- Comprenderá las técnicas necesarias para hacer una presentación comercial exitosa.

TEMAS A TRATAR

I. Planeación estratégica de las ventas.

- Mercado general.

- Mercado local.
- Mercado Meta.
- Análisis de la competencia.
- Ventajas competitivas.
- Técnicas de posicionamiento de productos y servicios.
- El marketing estratégico.
- Elaboración del diseño y promoción de ventas del producto o servicio del participante.

II. El proceso de la venta.

- El proceso de la venta.
- La programación neurolingüística aplicada a las ventas.
- Técnicas de Negociación.
- Manejo de objeciones.
- El cierre de ventas.

III. Las competencias del vendedor exitoso.

- Las habilidades y aptitudes del vendedor de éxito.
- Las actitudes y motivaciones del vendedor exitoso.
- Los valores y la ética en los negocios.
- Competencias propias Vs competencias del vendedor exitoso.
- Autoevaluación y diagnóstico.

IV. Presentaciones y entrevistas efectivas.

- Presentación personal.
- El poder de la visualización.
- Aprender a hacer ejercicios de visualización efectivos.
- Entrevista y detección de necesidades.
- El arte de hacer preguntas y escuchar respuestas. Frases y preguntas de impacto
- Introducción al servicio o producto
- Presentación de las ventajas competitivas de nuestro producto.
- Demostración o explicación de impacto contundente.
- Pre-conclusión del negocio y manejo de órdenes de compraventa. .
- Asentamiento y detalles finales de la venta.

V. **Complementos, revisión final.**

- Revisión de propuestas económicas.
- Servicio post-venta.
- Fidelización de clientes.
- Relaciones de negocio a largo plazo.

Para recibir mayor información sobre el curso o inscripciones al taller, contáctanos mediante el correo electrónico: contacto@humansmart.com.mx o a los teléfonos:

- Guadalajara: 01 (33) 3631-8289.
- Ciudad de México: 01 (55) 8250-7929.
- Toluca: 01 (72) 2690-3366.
- Monterrey: 01 (81) 8421-3006.