

Primer Programa de Capacitación para la Labor de Venta, basado en
Competencias Profesionales.

Sietevecesiete



Tiempo de
equilibrio



Primero de programa,
de capacitación para la fuerza de
ventas basado en Competencias
Profesionales.



¿Y qué son las competencias?

Las competencias profesionales se refieren a las capacidades adquiridas (*conocimientos, actitudes, aptitudes, perspectivas, habilidades, técnicas y métodos*) mediante un proceso sistemático de aprendizaje que posibilitan al vendedor para el manejo idóneo de las circunstancias, así como mayor y mejor habilidad para realizar la venta.



Las competencias profesionales hacen referencia a dos tipos de competencias para el desarrollo de la actividad de ventas:

- Competencias de tipo Cardinal o Universal
- Competencias de tipo específico



Las competencias de tipo Cardinal,
las componen:

- Meta y Acción
- Sensibilidad y servicio
- Co-relación
- Actitud
- Conocimiento
- Efectividad
- Habilidad



Las competencias específicas están compuestas de:

- La alineación de la personalidad
- y la estructura interna del vendedor
- Prospectación y conocimiento del cliente
- Contacto con el cliente
- Comunicación
- Persuasión
- Manejo de objeciones
- Mecanismos de cierre



Objetivo general:

Desarrollar en siete sesiones y el trabajo de campo las competencias profesionales específicas necesarias para el vendedor de acuerdo a las siete competencias cardinales que rigen cada sesión.



¿Tus vendedores tienen las competencias necesarias para su actividad?

La actividad de la venta requiere de capacidades que permitan hacerla efectiva. Si esto no se realiza, el negocio, sea pequeño, mediano, ó grande, se ve en problemas serios por no alcanzar los objetivos que se ha planteado.

Si a esto agregamos que el vendedor no está convencido de la actividad que realiza, entonces nos encontramos en un círculo vicioso que no nos permite incrementar nuestra productividad.



No importa cual sea la razón por la cual usted este involucrado en la labor de ventas, si usted ha decidido iniciarse en esta actividad, es primordial que desarrolle las competencias para hacerlo.



Sietevecesiete

Tiempo de Equilibrio,
pone a tu disposición la capacitación
para desarrollar las competencias
profesionales para la venta.

FASE	TITULO	FECHA
UNO	La personalidad y la estructura interna del vendedor	<i>A conciliar</i>
DOS	Prospección y conocimiento del cliente	<i>A conciliar</i>
TRES	Contacto con el cliente	<i>A conciliar</i>
CUATRO	Comunicación	<i>A conciliar</i>
CINCO	Persuasión	<i>A conciliar</i>
SEIS	Manejo de objeciones	<i>A conciliar</i>
SIETE	Mecanismos de cierre	<i>A conciliar</i>