



CURSOS

ATALCLI 123



VENTAS EFECTIVAS

Objetivos:

- *Facilitar al participante herramientas sencillas que le permitan comprender e identificarse con el cliente y anticiparse a situaciones especiales, mediante el logro de la empatía.*
- *Ofrecer herramientas conductuales y comunicacionales que permitan plasmar una oferta atractiva, manejando situaciones difíciles, en un clima Ganar-Ganar.*
- *Manejar las entrevistas de ventas procurando un cierre eficaz, sin presionar al cliente ni dañar la relación.*
- *Desarrollar una relación a futuro con el cliente, que permita ampliar las capacidades de negociación y venta.*

Contenido:

- *Diversos Modelos de Ventas*
- *¿En que consiste la Venta Consultiva? Diferencias con la venta tradicional. Etapas de la Venta Consultiva*
- *La Preparación Táctica*
- *Captar la Atención del Cliente. La Imagen, la Percepción y las Creencias y su influencia en el cliente.*
- *La Indagación. Diferentes tipos de preguntas. Perfil del cliente. El Lenguaje Corporal*
- *Convencer al Cliente. Los Canales de Comunicación.*
- *Tentativa de Cierre y Manejo de Objeciones. Técnicas para el manejo de las objeciones.*
- *La Negociación. Características de una buena negociación.*
- *El Cierre. Diversas formas de realizar el cierre.*
- *El Servicio Post-Venta. Como mantener el contacto con el cliente.*
- *Servicio y atención al cliente.*
- *La Re-Venta. El reinicio del ciclo de ventas.*

Metodología: *Ejercitaciones prácticas, análisis de situaciones concretas planteadas por los participantes, análisis de casos, discusiones grupales y dramatizaciones*

Dirigido: *A todas aquellas personas en el área de ventas*

Duración: 16 horas