

LA VENTA INTEGRADA AL CLIENTE (VIC)

Hoy en día la venta es compleja, dado que el cliente tiene mucha más información a su alcance que en otros tiempos y otro elemento importante a tomar en cuenta es la gran competencia que existe. Por estas circunstancias el vendedor debe aprender ciertas técnicas que le permitan desarrollar sus negociaciones de forma exitosa y éstas son, la preparación previa a la negociación, la capacidad de escucha, la capacidad de comprender los requerimientos del cliente y la capacidad de persuasión.

¿A quién está dirigido?

Dirigido a: personas cuya función o profesión requieren el desarrollo de competencias para participar en procesos de negociación: alianzas estratégicas, ventas y acuerdos comerciales, relación con proveedores, relaciones laborales, liderazgo de equipos de trabajo, dirección de proyectos de cambio, etc.

Objetivo general

Con la práctica de las recomendaciones, técnicas y estrategias propuestas en el presente taller, el participante tendrá la capacidad de detectar las necesidades de sus clientes activos y potenciales, para satisfacerlas desde la asertividad en su gestión e integrar las dos partes ?Cliente-Proveedor?; aumentando así, las posibilidades de venta, ofreciendo soluciones y no productos, para cerrar las negociaciones de forma exitosa, aumentar la cartera de clientes y mantenerla en el tiempo.

Objetivos específicos

- Reconocer la importancia del proceso de la venta y el rol del vendedor en la captación y satisfacción del cliente.
- Conocer la técnica de la venta integrada con el cliente para identificar las necesidades, convencer, manejar las objeciones e influir favorablemente en la toma de decisiones del cliente con respecto a nuestras ofertas.
- Iniciar el proceso de adquisición de las habilidades para convertir el manejo adecuado de los reclamos y quejas, en oportunidades para el cierre de las ventas.

Contenido Programático

- LA ÉTICA, LA ACTITUD Y LOS VALORES EN LA VENTA INTEGRADA CON EL CLIENTE
- LA PROACTIVIDAD
- LA ASERTIVIDAD
- LOS PASOS DE LA VENTA
- LA PLANIFICACIÓN DEL TRABAJO
- LA VISUALIZACIÓN
- EL RAPPORT, HABLANDO EL LENGUAJE DEL CLIENTE
- LA SINTONÍA PARA LA CONSTRUCCIÓN Y REFORZAMIENTO DE LAS RELACIONES
- LA INDAGACIÓN
- LAS PRESENTACIONES SEGÚN EL CANAL CARACTERÍSTICO DEL CLIENTE
- EL MANEJO DE OBJECIONES
- LA NEGOCIACIÓN
- EL CIERRE

Metodología

El taller se desarrolla de forma práctica con las respectivas indicaciones teoricas con el fin que el participante pueda verificar la efectividad de las herramientas que se le estan entregando y los alcances de las mismas. Los ejercicios que se desarrollan en éste están basados en la P. N. L. como técnica de comunicacion, el Role Playing para las representaciones de los acuerdos grupales y algunas indicaciones de la Bioenergética para desarrollar mayor potencialidad de diagnóstico en los participantes.

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

- Podrá desarrollar la capacidad de prepararse antes de sus encuentros comerciales
- Será capaz de variar sus canales comunicacionales para lograr sus objetivos
- Tendrá las herramientas necesarias para conseguir una mejor y más eficaz gestión negociadora
- Analizarse como negociador, potenciando las propias fortalezas y estableciendo una mejora efectiva de las debilidades
- Podrá detectar los momentos más propicios para el cierre de las negociaciones

Duración

El taller tiene una duración de dieciséis (16) horas de docencia

Horario

Iniciando a las 8:00 AM y concluyendo a las 5:00 PM.

Instructores que dictan este curso

- Especialista en Dinámica Social y Dinámicas de Grupo