

De Vendedor a un Exitoso Asesor de Ventas (VEA V)

¿Le gustaría identificar fácilmente y satisfacer adecuadamente las necesidades motivacionales de compra de sus clientes y de esa manera lograr mayor cantidad de ventas efectivas? ?? ¿Adquirir la destreza para hablarle debidamente a cada uno de sus clientes? ?? ¿Conocer, definir y establecer las conductas apropiadas en cada una de las fases de la venta?..... ¿Cómo manejar convenientemente las Objeciones?.... ¿Cómo puede convertirse en Asesor de sus clientes todo el tiempo?

¿A quién está dirigido?

A Vendedores, Consultores, Gerentes con la responsabilidad de Modelar a su Equipo de Ventas, a todo aquel profesional que desee dedicarse al arte de Asesorar.

Objetivo general

Proporcionar técnicas y herramientas, conceptuales y prácticas, que le permitan a los de vendedores fortalecer su habilidad para identificar y satisfacer adecuadamente a cada uno de sus clientes, manejar asertivamente sus emociones, las de sus clientes y las objeciones que estos puedan tener.

Objetivos específicos

- Ampliar el conocimiento que posee el vendedor acerca de los tipos de clientes (estilos personales de interrelación), y de la Motivación de compra que puede tener cada uno de ellos. Venta emocional.
- Señalar la Clasificación y Características de las necesidades motivacionales para los compradores (según McClellan).
- Describir el ciclo motivacional de los Compradores.
- Ampliar y Definir los diferentes componentes del proceso de la Venta.
- Realizar Prácticas con Técnicas de Cierre y Manejo de Objeciones.

Contenido Programático

- ASESORAR O VENDER, Semejanzas y Diferencias.
- QUIEN ES EL CLIENTE
- CLASIFICACIÓN DE LOS CLIENTES, según su necesidad motivacional de compra (Mc Clellan)
- CICLO MOTIVACIONAL DE LOS COMPRADORES.
- CONOCER Y DEFINIR CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL PROCESO DE VENTAS.
- REALIZACIÓN DE PRÁCTICAS CON TÉCNICAS DE CIERRE Y MANEJO DE OBJECIONES.

Metodología

Enfoque Teórico ? Práctico, combinado con la metodología de aprender Haciendo, dramatizaciones, ejercicios y casos prácticos, Feed-back y Juegos didácticos.

Modalidad: Presencial

Beneficios de atender a este curso

- Mayor conocimiento de los clientes.
- Mayor seguridad en sí mismo y en el trato con los Clientes.
- Mayor fortaleza en las Técnicas de Ventas.
- Standarización del Modelo de Ventas (casos grupales)
- Fortalecimiento para el manejo de Objeciones.

Duración

El curso tiene una duración de dieciséis (16) horas de docencia.

Horario

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

Matrícula

Contado: Bs. 2.295,00 + IVA

Crédito a 15 días: Bs. 2.395,00 + IVA

Crédito a 30 días: Bs. 2.495,00 + IVA

Instructores que dictan este curso

- Profesional en Mercadotecnia y Administración mención Mercadeo