

VENTAS

Objetivos: Adquirir la habilidad de ser su propio vendedor, presentando su imagen y la de su producto de manera segura y satisfactoria frente al cliente.

Destinatarios: Dirigido a toda persona que desee adquirir la capacidad de vender un producto por cuenta propia.

TEMARIO:

MÓDULO I.

Introducción al curso.
Cómo preparar una venta.
Buscando el éxito.
Cómo ganar confianza.
Desarrollando sus aptitudes.
Cómo organizarse.
Cómo usar la electrónica

MÓDULO II

Cómo tratar con los clientes y potenciales clientes.
Identificación de los diferentes tipos de clientes.
¿Cómo encontrar clientes?
¿Cómo encontrar clientes en tiempos de recesión?
Estudie a sus clientes.
¿Cómo comunicarnos con ellos?
Ofrezca el mejor servicio a sus clientes.
Satisfaga a sus clientes.

MÓDULO III

¿Cómo cerrar con éxito una venta?
Preparando sus estrategias.
¿Cómo realizar una propuesta por correo?
¿Cómo utilizar el teléfono correctamente?
Reuniones y cómo sacar el máximo partido de ellas.
¿Cómo realizar una presentación?
¿Cómo cerrar una negociación?

MÓDULO IV

¿Cómo dirigir un equipo de ventas?
¿Cómo liderar a un equipo?
¿Cómo preparar a su equipo?
¿Cómo controlar las llamadas de ventas?
¿Cómo premiar al personal y establecer objetivos claros?
¿Cómo premiar los buenos resultados?
¿Cómo celebrar reuniones de ventas?
¿Cómo valorar sus aptitudes?