

DIRIGIDO A:

Este Curso de Técnicas de Ventas, está dirigido a todos los vendedores, comerciales, que ya son "veteranos", pero que quieren seguir creciendo como profesionales de la venta.

OBJETIVOS:

Aumentar sus habilidades comerciales, asumiendo y minimizando sus puntos débiles, "vicios" y potenciando sus puntos fuertes.

Dominar Técnicas de Venta de alto nivel para controlar y dominar situaciones difíciles de la venta adquiriendo una mayor seguridad frente al cliente.

Que llegue a ese nivel que sólo alcanzan unos pocos, y sea capaz de "divertirse" vendiendo.

SISTEMA PEDAGÓGICO

El Curso será impartido a través de la simulación de problemas de ventas reales, propuestos por el monitor.

El asistente propone sus problemas y aprende y practica las soluciones.

El Curso se adapta y personaliza a los asistentes al mismo.

40% del tiempo aproximadamente destinado a prácticas y entrenamientos.

PROGRAMA
I.- Actitudes comerciales

- Actitudes comerciales adecuadas.
- El encantador de serpientes.
- Determinación de los puntos débiles. ¿Cómo minimizarlos?
- Determinación de los puntos fuertes. Potenciación de los mismos

II.- Dominio del Arte de Preguntar. Nivel II

- Arte de Preguntar
- Tipos de Preguntas . Manejo de cada una de ellas.
- Conversión de argumentos expositivos en involuclativos.
- Sistema A.C.A.O.B.
- Aceptación conducente a otros beneficios.

III.- Los T.O.P.E.S. (Las Objeciones)

- Los T.O.P.E.S.
- Tipos de T.O.P.E.S.
- Los Cinco Puntos de Oro
- Técnicas específicas para resolver las objeciones que el asistente proponga
- Tratamiento especial a los problemas del precio. "Es Caro..."
- Técnica del Travase.
- Técnica del Convencimiento.

IV.- Cierre de Ventas

- Pre - posiciones de Cierre.
- Posiciones activas de Cierre de Ventas
- Actitudes ante el Cierre de Ventas.
- Distintas técnicas de cierre, para distintas situaciones de venta.

V.- Fidelización de clientes

- Fidelización de clientes.
- Distintos tipos de fidelización.
- Estrategias para defender clientes propios ante "ataques" de la competencia.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Título del Curso _____

Fecha y lugar del Curso _____

Asistente _____ Cargo _____

Empresa _____ C.I.F. _____

Dirección _____ C.P. _____

Población _____ Provincia _____

Persona de Contacto _____

Teléfono de Contacto _____ Fax _____ e-mail _____

<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Madrid
<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Barcelona
<input type="checkbox"/>	Fechas a consultar	Valencia
2 Días - 16 h.		
722 €		

Marque la casilla del curso que desea realizar

IMPRIMA ESTA PÁGINA Y ENVÍELA POR FAX AL 96 180 08 64

