Técnicas de Venta

JUSTIFICACIÓN

Las ventas son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura empresarial.

Para algunos, la venta es una especie de arte basada en la persuasión mientras que para otros es más una ciencia, basada en un enfoque metodológico, en el cual se siguen una serie de pasos hasta lograr que el cliente potencial se convenza de que el producto o servicio que se le ofrece le llevará a lograr sus objetivos en una forma económica.

En cualquiera de los dos casos, nos encontramos que al profesional técnico en ocasiones le falta mentalidad comercial aun siendo consciente de la necesidad de la misma en su organización.



OBJETIVOS

Este curso pretende potenciar una serie de elementos y habilidades con el fin de optimizar la eficiencia del proceso de ventas y la satisfacción mutua empresa-cliente.

Al finalizar el módulo, el alumno será capaz de:

- Distinguir entre venta y negociación.
- Conocer los tipos de clientes existentes y cómo adaptar nuestro proceso de venta y negociación
- Conocer técnicas de venta.
- Proponer acciones de mejora claras, orientadas a incrementar la venta con rentabilidad y alcanzar los resultados: fidelización del cliente.

CONTENIDOS

I. Introducción a las ventas (10 horas)

- 1. Concepto de venta
- 2. Negociación

II. El Cliente (10 horas)

- 1. Tipos de cliente
- 2. El comportamiento del consumidor

III. El agente de ventas (10 horas)

- 1. Características
- 2. Psicología del agente de ventas

IV. Herramientas para la mejora del desempeño (20 horas)

- 1. Gestión del tiempo
- 2. Competencias profesionales

V. Técnicas de venta (20 horas)

- 1. Preparación de la entrevista
- 2. Fases de la entrevista
- 3. Seguimiento y control de clientes
- 4. Gestión del rechazo

VI. Estrategias de fidelización (10 horas)

- 1. Buenas prácticas comerciales
- 2. Atención de quejas y reclamaciones
- 3. Análisis de las ventas

80 horas / 5 semanas	**Nivel de profundidad: Intermedio***	**Modalidad:** *e-learning*	**Ampliar información:** web: www.ingenierosformacion.com e-mail: secretaria@ingenierosformacion.com Tlf: 985 73 28 91

* Partiendo de la base de que los cursos están dirigidos a un perfil mínimo de Ingeniero