



**Horas cronológicas: 8 (4 teóricas y
4 prácticas)**
Estimación de participantes: 30

Certificación de calidad
ISO 9001:2008 – Nch9001.Of2009
Código Sence:
1237935385

Valor unitario por participante:
\$ 85,000 (Tope Sence \$ 40.000)

TÉCNICAS DE VENTA

¿ENTRENAMIENTO O HABILIDAD?

La necesidad constante y prioritaria de la empresa actual es aumentar sus ventas. Los factores que inciden sobre esta aspiración son múltiples y variados, pero inevitablemente tienen en la base a personas. Atender a los elementos compositivos (¿Qué tenemos?) y procesales (¿De dónde venimos y hacia dónde vamos?) de un equipo de personas, especialmente si este está destinado a la venta, permite establecer una condición adecuada para enfrentar los desafíos inmediatos y futuros, y definir claramente los aspectos relevantes que juegan en contra del logro de esos objetivos.

OBJETIVOS:

1. Lograr que el participante se vea a sí mismo como un agente dinamizador del conjunto de factores económicos y sociales que constituyen el éxito de su organización
2. Reconocer en sí mismo y en otros, la personal forma de enfrentar el tema de la venta, identificando las falencias y potencialidades.
3. Entrenar a los participantes en el desarrollo de habilidades y uso de técnicas básicas que optimicen la toma de decisiones, en particular, en lo relativo al tema de cómo enfrentar el mercado.

RELATOR:

Tomás Bize. Ingeniero Comercial de la Univ. de Santiago de Chile; Master en Programación Neurolingüística; Master en Gestión Pública, Universidad de Barcelona, España; Catedrático y Conferencista Internacional en Brazil, Argentina, Nicaragua, Bolivia, Estados Unidos, España, Francia, Italia y Hong Kong, Profesor concurrente a ULACEX.

CONTENIDOS:

-ESTRATEGIAS PARA LA ACCIÓN:

- Implementación de tácticas de comercialización.
- ¿Cuáles son los productos que requiero vender?
- ¿Cómo puedo mejorar mi producto?
- ¿Atención al cliente?
- Primero me conocen, después me eligen.

- PROCESO DE NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA:

- ¿Qué es la negociación?
- Actitud básica para la atención de público. Habilidades de comunicación positiva
- Características de un buen negociador. Estilos de relación con el público.
- Formación de conductas adecuadas.
- ¿Cómo concretar la venta?. Planear, ejecutar y seguir la venta.
- Fórmula para potenciar sus ventas
- Conocimiento acerca del producto
- Conocimiento del "Cómo de la venta"
- Desarrollo de sus habilidades de venta
- La proactividad

- ROLE PLAYING:

- ¿Qué es un Rol?
- El propio Rol en la venta
- Acercamiento a la venta
- Conocimiento de productos
- Situaciones con personas enojadas o conflictivas y su apropiado manejo
- Cierre de la venta

Contacto comercial

PAOLA NORERO CAMBLOR - MÓVIL 09 6790730-PNORERO@TRAYECTORIAS-CAPACITACION.CL

más información: www.trayectorias-capacitacion.cl
bilbao #2888 providencia - Santiago +(56-2) 2474 64 86

