

Habilidades de Venta para Profesionales. (Incrementando Oportunidades de Venta)

- FECHA:
- LUGAR
- MODALIDAD:
- HORARIO:
- INVERSION: US\$ xx (dólares) por participante. (Incluye certificado de participación, material didáctico, refrigerios)

INTRODUCCION:

Los compradores actuales están mejor preparados e informados. Solo con una metodología - adaptada a la realidad actual circunstancias – es posible vender con éxito. Se ha probado que modernas estrategias y tácticas de negociación consiguen más ventas, en menos tiempo.

DIRIGIDO A:

Empresarios, Profesionales, Profesionales de Venta que deseen optimizar sus habilidades para entender las necesidades del cliente y hacer negociaciones exitosas.

LO QUE USTED APRENDERÁ:

Utilizar metodologías basadas en investigaciones del proceso de venta
Implantar planeamiento y estrategias de última generación
Conseguir relaciones a largo plazo con los clientes
Convertir el producto o servicio en soluciones efectivas para el cliente
Entender por qué compran los consumidores
Estimular interés y establecer credibilidad
Desarrollar habilidades para reducir el ciclo de la venta
Obtener destrezas para cerrar las ventas
Maximizar resultados con menor esfuerzo

TEMARIO:

Modelos Tradicionales de Venta
Importancia de la Metodología en la Venta.
Características de la Venta Actual
Un nuevo cliente, un Nuevo Mercado
El Cliente y su Necesidad
Metodología Estrategias para dar Soluciones
Principios de la Venta E. S.
Etapas de la Venta E. S.

Definiendo Necesidades del Cliente
Creando Nuevas Oportunidades
Ganando Acceso a los que deciden
Visión de Solución
Negociación y Cierres
Post Venta y CRM

FACILITADOR:

El facilitador de este Seminario es Jorge E. Pereira, consultor e instructor en Mercadeo y Ventas con amplia y larga experiencia gerencial. Ha formado y capacitando personal de ventas por más de 40 años. Ha presentado Seminarios y capacitado personal en Mercadeo, Ventas, Venta por Teléfono, Merchandising, Publicidad, Computación, Telecomunicaciones, Internet y Comercio Electrónico en Centroamérica y Suramérica.

Es Invitado frecuentemente como expositor a Congresos Internacionales de Mercadeo. Editor de la revista digital MERCADEO.COM. Creador y pionero de cursos de aprendizaje por Internet. Autor de ocho libros digitales de mercadeo y ventas.

INVERSIÓN DEL PARTICIPANTE: USD\$

Incluye: Certificado de Aprovechamiento, Libro Digital "Venta E.S., Estrategias para entregar Soluciones", Charlas Interactivas ilustradas con diapositivas, Material Didáctico y Refrigerios.