



## Formación para el Vendedor Profesional.

### 1. Objetivo:

Desarrollar asesores y ejecutivos de ventas a través del conocimiento y potencialización de sus capacidades y eliminando en forma gradual las barreras y obstáculos que se enfrentan en el proceso de ventas.

### 2. A quién va dirigido:

Al personal del área de ventas

### 3. Temario:

#### Introducción a las ventas.

- ¿Qué es vender y que significa un vendedor?
- ¿Todos somos vendedores?
- ¿Qué vendemos y que más se puede vender?
- Concepto y fundamento de la comunicación.
- Impacto de un buen comunicador.
- ¿Qué se comunica y a quién?
- ¿Qué se necesita?
- La finalidad, la meta, el propósito, la razón.

#### Seis líneas a seguir en el camino del éxito

- Fijarse metas a alcanzas, superar obstáculos, relaciones y dominar el miedo y aprender a hablar correctamente.

#### La psicología del cliente

- El ciclo de la compra, comportamiento del consumidor.
- ¿Qué compra la gente y porque lo compra?
- La venta a través de los sueños / dreammarketing.
- El ciclo de la venta.

#### La comunicación efectiva de las ventas.

- Técnicas aplicadas al proceso de ventas.
- Contacto visual, Sonrisa, tono de voz, uso de la pausa y lenguaje corporal.

#### Tipos de clientes y de vendedores.

#### Procesos de negociación en las ventas.

- Impacto de la negociación desde los puntos de vista cliente-vendedor.
- El proceso de ventas y la necesidad de acordar en todas sus facetas.
- Análisis de un proceso de venta e identificación de acuerdos.
- Desarrollo de técnicas de venta y manejo de objeciones a partir de acuerdos.

### 4. Material:

Apuntes de apoyo, ejercicios y presentaciones en power point.

### 5. Metodología:

Presentación del Tema.

Ejemplos de aplicación de los conceptos.

Ejercicios acerca del tema.

Evaluación constante tanto personal como de grupo.

### 6. Duración:

El curso puede tener una duración de hasta doce horas con la dosificación que convenga a quien contrata.

### 7. Acreditación.

Evaluación escrita:

Se tomará en cuenta asistencia y participación.

