



UNIDADES DEL PROGRAMA

“TÉCNICO EN VENTAS”

Módulo 1: Programa Integral de Ventas

UNIDAD I: LA COMUNICACION ES EL CAMINO DE LA VENTA

Que es Vender?

Quién serían los mejores Vendedores

Comunicación

Elementos de la Comunicación -Formas

Estilos de Comunicación

Obstrucciones en la Comunicación

Instrumentos de la Comunicación

Una buena Comunicación es posible cuando...

Ejercicio: Cómo nos comunicamos I,

Cómo nos comunicamos II

UNIDAD II: La Satisfacción de las Necesidades es la Base de la Venta.

El Cliente

Necesidades del Cliente

Algunos tipos de necesidades son...

Jerarquía de las necesidades de A. Maslow

Necesidades Fisiológicas, de Seguridad, etc.

Ejercicio: Necesidades Racionales y Emocionales

UNIDAD III: ESTILOS DE VENTA TEST DE BLAKE & MOUTON

Ejercicio: ¿Qué tipo de Vendedor es Usted?

Elemento 1: Decisiones

Elemento 2: Convicciones

Elemento 3: Disposición Personal al Trabajo

Elemento 4: Conflictos

Elemento 5: Autocontrol

Elemento 6: Sentido del Humor

Cálculo de la Planilla Personal

Estilos de Venta



UNIDAD IV: EL SERVICIO ES EL RESPALDO DE TODOS

Productos Tangibles e Intangibles
Características del Servicio
El Servicio
Nuestro Objetivo
Servicio es Satisfacer Necesidades
La Cultura Organizacional
El Compromiso Personal

UNIDAD V: EL PROCESO DE VENTAS Parte 1

El Proceso de Ventas
Antes de la Entrevista
Etapas de la Entrevista de Ventas
Acercamiento al Cliente
Sugerencias para un acercamiento efectivo
Ejercicio: Consiguiendo una entrevista

UNIDAD VI: EL PROCESO DE VENTAS Parte 2

Detección de Necesidades
Indagar
Saber Preguntar
Preguntas
Preguntas Generales
Preguntas Abiertas
Preguntas Específicas
Preguntas Cerradas
Ejercicio: Indagación
Ejercicio: Preguntas
Ejercicio: Importancia en las preguntas

UNIDAD VII: EL PROCESO DE VENTAS Parte 3

Saber Escuchar
Ejercicio: Cómo escuchamos I,
Cómo escuchamos II
Actitudes de los Clientes ante la Venta
Presentación de Beneficios
Recomendaciones para la Presentación de Beneficios
Ejercicio: Características y Beneficios
Ejercicio: Características y Beneficios de los Productos



UNIDAD VIII: EL PROCESO DE VENTAS Parte 4

Objeciones

Tratamiento de las Objeciones

Limitar la magnitud de la Objeción

Neutralizar las Objeciones

Dudas Negativas

Excusas

Cierre de Venta

Cierre Tercera Persona

Cierre T

Cierre Disminuya/Comparta el Riesgo

Cierre Sorpresa

Ejercicio: Cierre de Ventas

Seguimiento-Acercamiento II

UNIDAD IX: EL EQUIPO DE VENTAS

El Equipo de Ventas

Hacia un buen Equipo de Ventas

Ejercicio: Ganar desarrollando vínculos

Ejercicio de Aplicación

Ganar desarrollando vínculos

UNIDAD X: METAS DEL MES

La Administración del Tiempo de Ventas

Priorizar la actividad, y fijar objetivos

¿Cómo Administrar el Tiempo de Ventas?

Evitar Postergaciones

Evasiones que puedan provocar Pérdidas de Tiempo

Uso de Agendas

La Tarea de Planificación de Ventas

Alcanzar las Metas de Ventas

Examen Final