

DESARROLLO DE LA FUERZA DE VENTAS (8 hrs.)



FUNDAMENTACIÓN:

Hoy la misión esencial del personal de ventas es conocer y entender a las personas, y esto es tan importante como saber acerca del producto que venden.

El vendedor debe estar preparado para adosar a los productos o servicios, una atención de excelencia que finalmente marcará la diferencia respecto a la competencia.

Actualmente las relaciones personales, la comunicación, la flexibilidad, y la confianza pasan a primer plano dentro de la labor de ventas y se hace indispensable el conocimiento de los distintos perfiles humanos.

Para lograr tales propósitos y conocimientos, las compañías han ido incorporando a sus jornadas de trabajo, talleres vivenciales que les permitan a los vendedores comprender los distintos comportamientos del ser humano que afectan directamente a su labor y que propician el autoconocimiento y la motivación personal hacia su tarea diaria.

DIRIGIDO A:

Equipos de ventas

OBJETIVO GENERAL

Mediante este taller, los participantes redescubrirán sus atributos para la venta, fortalecerán sus condiciones naturales y tomarán conciencia de sus debilidades proponiendo un plan personal de mejora.