

PROFESIONALIZACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS (16 hrs.)



FUNDAMENTACIÓN:

“La venta es servicio, y la venta profesional es un servicio profesional”.

Brindar este servicio es clave para la vida de las compañías e implica resolver las necesidades o problemas de personas y empresas, aportando soluciones a través de productos o servicios, novedosos y efectivos a su percepción y entendimiento.

La acción de un proceso comercial efectivo, no concluye con el cierre de una venta, más bien implica una apuesta de confianza en lo que el vendedor ofrece, y este proceso tiene por finalidad; saciar las necesidades del mercado y posicionar su servicio o producto bajo el marco de una negociación a largo plazo.

Para lograr los objetivos comerciales de una compañía, se debe contar con un equipo de ventas vanguardista, actualizado y verdaderamente profesional.

DIRIGIDO A:

Vendedores que necesiten formalizar y actualizar sus conocimientos.

OBJETIVO GENERAL

Mediante este curso el participante estará en condiciones de aplicar técnicas de planificación, comunicación y de resolución de conflictos, para abordar eficazmente su labor como vendedor.

Cada participante logrará comprender y aplicar los conceptos esenciales de un cierre efectivo de ventas, desarrollando sus competencias sociales, personales y técnicas, para una eficiente labor en la creación de nexos constructivos y compromisos a largo plazo con sus clientes.