

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN TÉCNICAS DE VENTA.

Otec: CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

Duración : 16 hrs

Modalidad : Presencial , Video Conferencia y B- learning

Relator : *Psicólogo, con grado de Magister, Galardonado como el mejor profesor de Post Grado y Diplomados en el Programa de Dirección Ventas de la Universidad de Chile*

Descripción del curso

Las técnicas de las ventas constituyen el cuerpo de métodos usados en la profesión de ventas. Las técnicas en uso varían mucho, desde la venta consultiva centrada en el cliente_ hasta el muy presionado "cierre duro". Todas las técnicas necesitan algo de experiencia y se mezclan un poco con la psicología para conocer qué motiva a otros a comprar algo ofrecido por uno.

. Objetivos Generales

El objetivo de este taller es lograr que el participante logre internalizar cada uno de los pasos en el proceso de ventas relacionado con el tipo de ventas, tipos de clientes , la actitud y empatía ante el cliente, para lograr su objetivo que es el cierre del Negocio .

Temario

- 1.- Relación de Técnicas.
- 2.- Proceso
- 3.-Tipos de ventas
- 4:- Características de un vendedor
- 5.- Lenguaje no verbal aplicado a vender
- 6.- Estrategias de venta.
- 7.-Tipos de Clientes.

Condiciones Administrativas y Económicas

Incluye: Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso

Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%

Forma de Pago : Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.

Fechas y horarios : Por definir

Solicite mas detalles e información el módulo en el cual desea especializarse .