



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

MOTIVACION PARA LA VENTA

Sector: COMERCIO

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Lugar Impartición: POR DETERMINAR

Modalidad: JORNADA PRESENCIAL

Duración: 8.00 horas

Objetivos:

Promover el desarrollo de habilidades y competencia para incrementar las ventas. Trabajaremos los siguientes objetivos:

- Identificar y desarrollar las competencias de un vendedor 10 en la distribución de bebidas
- Identificar las barreras que impiden alcanzar las competencias de la venta.
- Elaborar un plan de acción para la puesta en práctica de las competencias.
- Fortalecer la confianza de las capacidades de cada asistente como vendedor
- Cohesionar y fortalecer el equipo de trabajo
- Alinear a cada miembro con la visión del equipo

Contenidos:

- 1.- Conocer su estilo de venta
 - Identificar las diferentes etapas del proceso de venta.
 - Autodiagnóstico para identificar su estilo de venta.
- 2.- Prepararse
 - Organizar las prioridades.
 - Fijarse un objetivo alcanzable y ambicioso.
 - Preparar y recopilar la información del cliente.
 - Establecer los objetivos para la reunión.
- 3.- Contactar
 - Generar el deseo en el primer contacto:
 - El 4x20.
 - Las etapas ineludibles del primer contacto.
 - Generar confianza.
 - Suscitar el interés.
- 4.- Conocer las necesidades del cliente
 - Descubrir y entender sus motivaciones reales.
 - Utilizar las preguntas adecuadas.
 - Adoptar una actitud de escucha auténtica y activa.
 - La reformulación, la toma de notas y el silencio.
- 5.- Convencer sobre los beneficios de la oferta
 - Emplear los argumentos adecuados.

- Tener en cuenta las motivaciones del cliente y sus intereses.
- Presentar el precio de una manera atractiva.
- Responder con tacto a las objeciones del cliente.
- Preguntas de control para evaluar la aceptación del cliente.

6.- Cerrar la venta y comprometer

- Detectar el momento oportuno para cerrar: "semáforos verdes".
- Utilizar las técnicas de cierre.
- Asegurar el seguimiento y los compromisos mutuos.

7.- Consolidar y fidelizar

- Traducir los compromisos en un plan de acción en el tiempo.
- Permanecer visible antes el cliente para encontrar nuevas oportunidades.