

CURSO DE:

VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

PROGRAMA DE CONTENIDOS

MÓDULO N° 1 - EL PROCESO DE VENDER:

- *Satisfaciendo las necesidades del cliente.*
- *Vender “deleitando” al cliente.*
- *Como ser los socios preferidos de nuestros clientes.*
- *Dónde, cuándo y cómo se produce la venta en nuestro negocio.*
- *La secuencia de ventas.*

MÓDULO N° 2 - LOS PILARES DE LA VENTA:

- *Negociadores profesionales: El factor humano con talento. Motivación, competencias y calidad.*
- *Buenos productos y servicios.*
- *Estrategias de marketing correctas.*
- *Segmentación y targering adecuados.*

MÓDULO N° 3 - LA ENTREVISTA DE VENTA:

- *Introducción.*
- *Como dominar la venta: Dominio de 7 pericias.*
- *Motivación: Como captar la atención y despertar interés.*
- *Conversión: Convertir las características en beneficios.*
- *Práctica con materiales promocionales.*
- *Referencias: Despejar las dudas del cliente.*
- *Manteniendo el interés.*
- *Manejo de objeciones.*
- *Indiferencias.*
- *El cierre de venta: Cuando se debe cerrar. Como se debe cerrar.*
- *Actitudes perdedoras y frases prohibidas.*

** Programa sujeto a modificaciones. El programa definitivo se informará por el Profesor al inicio del curso.*