

CURSO DE:

VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

PARA VENDER CON ALTA EFECTIVIDAD PRODUCTOS Y SERVICIOS

PRESENTACIÓN:

Vender es crear un marco o espacio para que otro pueda comprar. Es influir lo suficiente en alguien, para que éste decida que vale la pena pagar un precio por algo que estamos poniendo a su consideración.

Significa dedicarle tiempo a otra persona, tratar de descubrir qué es lo que realmente necesita y encontrar una solución a dicha necesidad.

Es un momento crítico para todo vendedor el preguntarse a quién desea servir y porqué. Por ello un vendedor profesional debe estar dispuesto a vencer cualquier obstáculo para poder satisfacer las necesidades de un cliente.

En ocasiones también se podrá perder una venta para poder satisfacer la necesidad del cliente, pero bajo este condicionamiento lo importante es no perder al cliente.

La venta es un ejercicio de relaciones, aunque es difícil entenderlo y aceptarlo para nuestras metas a corto plazo. Es por ello importante saber aprovechar cada contacto para construir una relación a largo plazo con mis clientes.

OBJETIVOS:

- *Conocer el rol del vendedor profesional, la problemática, el alcance y el contenido de la función del vendedor.*
- *Reconocer la importancia de las técnicas profesionales de venta y negociación para poder satisfacer adecuadamente las necesidades de los clientes.*
- *Conocer la importancia de las técnicas de ventas y negociación como método de desarrollo del profesional de la venta, logrando vender con alta efectividad productos y servicios.*
- *Ampliar la visión del área comercial y del papel que desempeña el vendedor.*
- *Conocer en profundidad los factores que determinan una venta.*
- *Suministrar los conocimientos necesarios para poder preparar y desarrollar de forma efectiva una entrevista comercial.*

DESTINATARIOS:

- *Personas que deseen trabajar en el área ventas de una empresa o en forma independiente.*
- *Estudiantes de marketing, administración y carreras afines que se encuentren interesados en la venta y negociación.*
- *Profesionales, mandos medios, supervisores, que deseen profundizar sus conocimientos y habilidades en técnicas profesionales de venta y atención al cliente.*

MODALIDAD:

Presencial. Clases de 2 horas, dictadas una vez por semana.

Duración del curso: 1 mes (4 clases).



INICIO DEL CURSO:

- **Viernes 16 de noviembre a las 15.00 hs.**

REUNIÓN INFORMATIVA GRATUITA:

- **Viernes 9 de noviembre a las 15.00 hs.**

DÍA, HORARIO Y LUGAR DE CURSADO:

- *Viernes de 15.00 a 17.00 hs. (turno tarde)*
- *Se cursa en calle: Belgrano 165, Local 6, Planta Baja - Córdoba.*

INSCRIPCIÓN - REQUISITOS:

Presentarse con el DNI en la sede de Fundación Civis, ubicada en calle: Belgrano 165, Local 6, Planta Baja (entre calles: Caseros y 27 de Abril) ciudad de Córdoba.

INVERSIÓN:

Para realizar el curso deberás abonar:

- *Inscripción de **\$ 250** (pesos doscientos cincuenta)*
- *1 (una) cuota de **\$ 1.000** (pesos un mil) y*
- *Entrega de Certificado de **\$ 150** (pesos ciento cincuenta)*

DESCUENTO:

Abonando el curso completo:

- *Un pago en efectivo de **\$ 1.100** (pesos un mil cien)
(descuento válido hasta la fecha de la reunión informativa)*

FORMAS DE PAGOS:

Con efectivo y tarjetas de créditos.

HORARIO DE ATENCIÓN DE FUNDACIÓN CIVIS:

Lunes, miércoles y viernes de 15 a 21 hs.

Miércoles y sábados de 9 a 13 hs.