



Gestión de ventas

 Duración: 10.00 horas

Descripción

Analizaremos la organización de la labor de ventas: la planificación, la programación, la ejecución y el control, y desarrollaremos las técnicas de ventas con el objetivo de conseguir mejores resultados de ventas en el menor tiempo posible.

Objetivos

El objetivo de este curso es conocer cómo funciona el proceso integral de la venta y cómo funciona su gestión, así como desarrollar un proceso sistemático propio que nos permita tener una metodología para la consecución de nuestros objetivos comerciales.

Contenidos

MÓDULO 1: Función y comunicación en la gestión de ventas

UNIDAD 1: La función de ventas

- Concepto de venta
- Estructura del proceso de ventas
- La venta como momento de la verdad
- La venta personal
- El proceso de la entrevista

- Ideas clave en ventas
- La disposición del entorno
- Los minutos anteriores
- La comunicación no verbal
- Inicio-toma de contacto

UNIDAD 2: Los primeros momentos

- Primeros momentos ante el cliente
- Las preguntas convierten una presentación en una entrevista
- Elementos básicos de la comunicación comercial
- Comunicación no verbal

UNIDAD 3: Indagación de necesidades

- La comunicación
- Condicionantes de la comunicación
- Desarrollo de la capacidad de la comunicación
- Principios de la escucha activa
- Elementos básicos de la comunicación comercial
- Creación de relaciones

MÓDULO 2: Proceso de gestión de ventas

UNIDAD 1: Presentación de beneficios

- Introducción

- Argumentos de ventas
- Argumentación y proceso de venta

UNIDAD 2: Reconfiguración

- Introducción
- Objeciones

UNIDAD 3: Formalización del vínculo

- El cierre
- Proceso de cierre
- Requisitos para un cierre eficaz

UNIDAD 4: Atención al cliente

- Reconocer
- Asumir
- Informar
- Comunicar
- Emprender
- Solucionar