



Programa

“Laboratorio de Ventas”



Queremos alcanzar la satisfacción de nuestros clientes por medio de nuestro programa. Con este enfoque sencillo hemos creado un programa paso a paso para alcanzar el éxito en el maravilloso mundo de las ventas.

Este laboratorio de ventas tiene la finalidad de que el participante adquiera los conocimientos y habilidades en el manejo de las principales herramientas y metodologías que le servirán para el logro de sus objetivos dentro de la organización.

La metodología utilizada durante este laboratorio es mediante la combinación de las principales corrientes y teorías en ventas así como la utilización de las principales herramientas y técnicas utilizadas actualmente con enfoques a PNL como las neuroventas y neuromarketing.

Objetivo General:

Al término del programa el participante será capaz de aplicar las herramientas y técnicas de ventas aprendidas de acuerdo a las necesidades de cada cliente, utilizando técnicas de PNL con un enfoque práctico y muy sencillo logrando incrementar sus prospectos y cierres de venta.

Algunos Beneficio que obtendrás:

- Identificar su perfil de vendedor y explotar sus habilidades y actitudes.
- Identificar la estructura mental del cliente para vender sin vender.
- El manejo de las objeciones como oportunidades de venta.
- Conocer las fuerzas dinámicas de las negociaciones, sus etapas y conceptos claves para su cierre.
- Prender las principales técnicas de cierre y potenciar sus factores claves.
- Aprender las principales estrategias de seguimiento así como sus factores claves.



El programa consta de 8 módulos utilizando una enseñanza teórico-práctica iniciando con la persona como vendedor hasta la post venta, cada módulo cuenta con actividades de seguimiento en los siguientes módulos por lo que garantiza una continuidad en el proceso del aprendizaje, llevando análisis de casos y prácticas en cada uno.

Temario:

Módulo I “El Vendedor y su Perfil” (4 hrs.)

Este módulo tiene como finalidad el vivir y mostrar una serie de actitudes que favorecerán la interacción humana, impactando no solo en el desempeño de las funciones de la venta, sino también en el mejoramiento de la conducta humana.

- **La conducta**
- **La actitud**
- **Vendedores Perros**



Módulo II “Las Ventas consultivas” (4 hrs.)

Durante este módulo el participante conocerá y podrá aplicar las Técnicas de ventas para mejorar su proceso e incremento de la venta en el corto plazo, así como identificar los elementos del servicio que influyen en sus productos para lograr cumplir con los objetivos de la organización.

- **El mercado y sus clientes**
- **Técnicas de venta**
- **El servicio como la pieza clave**
-



Módulo III “Neuroventas” (4 hrs.)

En este Módulo el participante será capaces de aplicar un método de venta neurorelacional basado en aplicaciones de la PNL utilizando una metodología y conceptos de la psicología de los colores aplicados a la venta.

- **Vender sin vender**
- **La caja Mágica...por que compran los clientes**
- **Como compra el hombre y la mujer**



Módulo 4 Manejo de Objeciones (4 hrs.)



Durante este Módulo identificaras y aplicarás las técnicas básicas para la identificación y manejo de los diversos tipos de objeciones que se pueden presentar en el proceso de venta.

- **La objeción como oportunidad de venta**
- **Tipos de objeciones**
- **Reglas para el manejo de las objeciones**

Módulo V “Negociación I” (4 hrs.)

En este Módulo el participante podrá Identificar los componentes de la negociación y sus recomendaciones con el fin de fortalecer las competencias de los colaboradores.

- **La negociación**
- **Fuerzas dinámicas de la negociación**
- **El Negociador**

Módulo VI “Negociación II” (4 hrs.)

En este Módulo el participante podrá Identificar los componentes de la negociación y sus recomendaciones con el fin de fortalecer las competencias de los colaboradores.



- **Tipos de negociación**
- **Etapas de la negociación**
- **Conceptos claves en el cierre de las negociaciones**

Módulo VII “Cierre de Ventas” (4 hrs.)

Durante este módulo el participante identificará los criterios, recomendaciones y técnicas para aplicar un cierre de ventas adecuado al tipo de cliente y objeción que se enfrenta.

- **Cierres de ventas motivos más comunes de rechazo**
- **Factores para potenciar el cierre de ventas**
- **Principales técnicas de cierre de ventas**



Módulo VIII “La Post venta y seguimiento” (4 hrs.)



En este módulo el participante podrá determinar la necesidad del seguimiento como una estrategia indispensable del proceso de venta y una herramienta continua para lograr la satisfacción del cliente y por consiguiente el crecimiento constante de los índices de venta.

- **Estrategias de seguimiento**
- **Actividades de seguimiento**
- **Factores clave en el seguimiento de ventas**
-

**Conócenos y visita nuestro sitio:
www.a-capacite.com**

Contamos con dos modalidades para cubrir las necesidades que tengas en tu proceso de aprendizaje.

Modalidad en línea Totalmente en vivo

Modalidad Presencial

FORMACIÓN TOTAL

**Duración 32 hrs. (8 módulos de 4 Hrs c/u)
Respaldo: Constancia Valor oficial ante STPS DC-3**

Que incluye:

- Capacitación 32 hrs.
- **Constancia oficial STPS –DC3**
- Manual por módulo
- Lectura complementaria