



VENTAS

efectivas

DOOR[™]
- TRAINING & CONSULTING -

Objetivos



•
Revisar nuestro proceso de ventas.
•



•
Adquirir herramientas para
profesionalizar las ventas
y aumentar la efectividad
de cierre con los clientes.
•

Temario Tentativo

- ¿Qué significa vender?
- ¿Es lo mismo vender que negociar?
- Características de un buen vendedor.
- El contexto de las ventas hoy.
- ¿Qué sabe Usted del mercado y de la competencia?
- ¿Cuál es el propósito de mi negocio?



- El perfil de los clientes.
- ¿Por qué los Clientes dejan de comprar?
- Lo que quieren los clientes de los vendedores: Principio A.P.P.I. (Sea atento, Provea información precisa, Mantenga sus promesas, y tome la iniciativa).
- La importancia de la preparación y la planificación.
- Defiendo indicadores clave: Mis KPI.

- Administración efectiva del tiempo.
- Prospección de clientes.
- La obtención de información.
- Métodos de prospección.
- Revisando nuestro proceso de venta.



Temario Tentativo

- Proceso efectivo de ventas:
Apertura.

Presentación del producto / servicio.

Cierre.

¿A qué llamamos venta consultiva?

Construcción de relación.

-



- Detección de Necesidades. Ejercitando mis habilidades como comunicador: preguntas efectivas, escucha activa, asertividad.

Presentando mi producto: Características y beneficios.

Argumentación de Producto / Servicio.

Objeciones. Reconocer la diferencia entre objeciones y excusas. Tipos de objeciones más comunes. Actitud del vendedor ante las objeciones.

-



- El cierre.

Señales de compra.

La actitud del vendedor durante el cierre.

Las técnicas de cierre.

El seguimiento de la venta después de la visita.

El informe de ventas.

Plan de Acción y Socios del Aprendizaje.

-

