Programa Formativo

ACCIÓN DE FORMACIÓN:

CURSO VENDER EN TIEMPOS DE CRISIS

DURACIÓN:

16.00 horas [6.00 hora(s) teórica(s) y 10.00 hora(s) práctica(s)]

OBJETIVO GENERAL:

PROPÓSITO:

DIRIGIDO A:

UNIDADES PROGRAMÁTICAS

UNIDAD 1: Vender

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender el proceso de vender.	"1) Vender es servir. 2) No vendemos, creamos relaciones. 3) Todos somos vendedores. 4) Vender es igual a bailar. 5) Ventajas e importancia de saber vender. 6) El Principio de Paretto. 7) Técnicas de Desarrollo Psico-Emocional para vendedores. 8) El manejo de las objeciones en función del entorno. 9) La Inteligencia Emocional como recurso para el manejo de la temporalidad de la adversidad."	2.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (6.00 horas totales)

UNIDAD 2: Principios para vender y ganar en las ventas

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender la esencia de los principios para vender y ganar en las ventas.	"1) Autoconfianza:- ¿Cómo lograrla para vender? - Sus enemigos: el miedo, las excusas, la inseguridad y pensamientos destructivos. 2) Actitud: su importancia en las ventas. Valores que la definen. Importancia del entusiasmo y la perseverancia 3) El Propósito: ¿mi vida tiene propósito? 4) La Ética: definición y diferencias entre Moral y Ética. Importancia del olfato ético. 5) La Comunicación Efectiva como herramienta para lograr ventas exitosas: las Barreras, el saber escuchar y preguntar. 6) Cultura de atención y servicio."	2.00 horas teóricas y 4.00 horas prácticas (6.00 horas totales)

UNIDAD 3: Elementos que se deben conocer del producto como elemento clave para el logro de

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Identificar los elementos clave que se deben conocer del producto como palanca para el logro de la venta.	"1) Fortalezas y debilidades de tus productos versus la competencia. 2) Que conoce el cliente sobre el producto que anda buscando. 3) Los atributos del producto mostrados como beneficios para el cliente. 4) Qué puedes hacer tu producto para tu cliente."	1.00 horas teóricas y 1.00 horas prácticas (2.00 horas totales)

Programa Formativo (cont.)

UNIDAD 4: El cierre eficaz

OBJETIVO	CONTENIDO	DURACIÓN
Comprender la aplicación de técnicas para el logro del cierre de la venta.		1.00 horas teóricas y 1.00 horas prácticas (2.00 horas totales)