

EDUCACIÓN CONTINUA

udla



TALLER DE VENTAS PARA NO VENDEDORES

Curso - 30 horas.



Aprenderás a:

- Manejar los conceptos necesarios para que te puedas sentir más cómodo a la hora de vender. Este curso te ayudará a potenciar tus talentos y ponerlos al servicio de tu negocio.
- A lo largo de las 30 horas del curso abordarás interesantes temáticas que te desarrollarán cómo profesional. Aprenderás la diferencia entre vender y el poder de saber vender.

Dirigido a:

- Emprendedores con deseos de conocer técnicas para acercarse más a su mercado, personas interesadas en iniciarse en el mundo de las ventas, estudiantes interesados en complementar sus conocimientos profesionales y público en general.



Duración:

30 horas

Modalidad Presencial

(UDLAFlex)



Requisitos mínimos de aprobación por módulo:

80/100 de calificación.

80% de asistencia.



Metodología:

Participativa, con un claro enfoque teórico-práctico y centrada en la resolución y discusión de casos reales: talleres, trabajos individuales y grupales.



Horarios:

Lunes 3 horas y martes 2 horas a partir de las 18:00 (por 6 semanas)

Inicio: 19 de junio

Inversión: \$390.00

*Aplican descuentos especiales

Estructura del programa:

MÓDULO 1: Desarrollando al mejor vendedor

- ¿Por qué vender es bueno?
- Las 3 inteligencias del vendedor
- Motivación intrínseca
- Incrementa tu nivel de motivación
- Hábitos del vendedor productivo
- Provocando resultados positivos
- Estrategia "ACTITUD" para tu éxito
- Role Play – Caso práctico

MÓDULO 2: Psicología de las Ventas

- Análisis psicológico del comprador
- Análisis del cliente potencial
- Mapa de empatía
- El cliente según su personalidad
- Las necesidades del cliente
- Habilidades de influencia
- 3 Discursos de Venta
- Proceso de compra del consumidor
- Role Play – Ejercicio práctico

MÓDULO 3: Prospección de Clientes

- ¿Cómo lograr una buena primera impresión?
- La importancia del lenguaje corporal
- Formas de atraer clientes
- La prospección para optimizar tu embudo de ventas
- Aspectos que diferencian la atracción de nuevos clientes



- Como agregar valor el proceso de captación
- RAPPORT: El imán para los clientes
- Role Play – Ejercicio Práctico

Estructura del programa:



MÓDULO 4: La Venta Emocional

- ¿Qué es el proceso de ventas?
- Identificar emociones básicas del cliente
- Vender sin vender
- Crear vínculos con los clientes
- Los tipos de ventas / la venta emocional
- Inteligencia emocional del vendedor

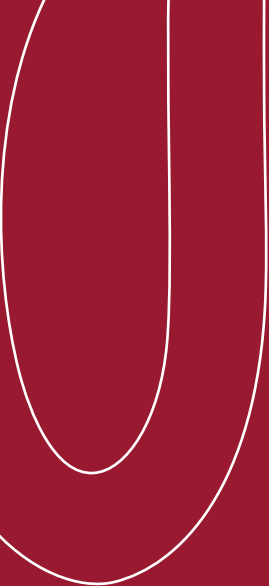
MÓDULO 5: Arma Poderosa de Ventas

- Responsabilidades del Vendedor
- El arma más poderosa de ventas LA VENTA PERSUASIVA
- Enfoque e identificación de los problemas del cliente

- Escuchar al cliente
- Identificación de las necesidades del cliente
- Presentación
- Role Play (Caso)

MÓDULO 6: Manejo de Objeciones

- ¿Qué son las objeciones?
- La importancia de la comunicación en las objeciones
- Recomendaciones para manejar la objeción
- La escalera emocional de decisión
- Role Play – Ejercicios prácticos



udla.

Síguenos en:



@UDLAEcuador



Chatea con un asesor.