

TÉCNICAS DE VENTA Y POST-VENTA

Codigo Sence 12-38-0141-90

E-learning 50 horas

NCh
2728
2015

Design, Commercialization
and Distance Training Services



RESUMEN DE CONTENIDOS

Capítulo 1. El Arte de Vender

- Venta: ¿Por qué la venta es un arte? Momentos de Verdad: el éxito o fracaso de la venta.
- Venta Relacional: un generador de relaciones a largo plazo.
- Venta Profesional: marcando la diferencia.

Capítulo 2. El vendedor

- Tipos de Vendedores.
- El perfil del vendedor profesional: sus características físicas, psicológicas y profesionales.
- Habilidades psicológicas que todo vendedor profesional debe utilizar.

Capítulo 3. Productos y Mercados

- Los productos y su clasificación
- Nicho: ¿Cómo dirigir esfuerzos a la correcta segmentación de su mercado?
- Inventario de productos: qué son, para qué sirven, quiénes los compran

Capítulo 4. ¿Por qué Comprar?

- El proceso mental.
- Las fuentes del comprador.
- La psicología detrás de la compra.
- Factores situacionales.
- Tipología del comprador

Capítulo 5: Técnicas de Ventas

- Buenas técnicas de ventas.
- El adecuado manejo de objeciones.
- Las mejores técnicas de Cierre.

Capítulo 6: Conceptos Clave

- El servicio: Conceptos y más.
- Las ventas son mejores con la creatividad.
- ¿Qué es la calidad?
- Desarrollando una actitud comercial.
- Trabajo en equipo.

Capítulo 7: Manejo de Conflictos

- Resolución de conflictos: en situaciones difíciles.
- Negociación: beneficios para ambas partes.

Capítulo 8. El Uso de la Psicología en la Venta

- El Análisis transaccional como técnica psicológica para relacionarse con el cliente.

Capítulo 9. Esquema de la Venta Profesional

- Etapas del proceso de la venta: 8 pasos para una venta profesional.