

VENDE, LUEGO EXISTE: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN PARA LA VENTA

Fundamentación:

El mundo de las ventas es apasionante, se calcula que actualmente el 80% de los presidentes de las compañías más grandes del mundo han sido vendedores. La importancia de las ventas radica en que son uno de los procesos que inciden en mayor grado en los ingresos de una empresa, por ello es determinante capacitarnos cada vez más al respecto.

No importa lo bueno que es tu producto o tu servicio si no eres capaz de venderlo. Desarrollar habilidades de vendedor permite tener un enfoque de producto global, en el que nuestros clientes son cada vez más importantes, de este modo, aumentamos nuestras ventas y por consiguiente, nuestras ganancias.

En el taller denominado “Vende, luego Existe: Técnicas de Persuasión para la Venta” el participante descubrirá cómo convertir las ventas en una filosofía de vida, utilizando este maravilloso recurso para conseguir sus objetivos personales y profesionales, al igual que adoptará técnicas sofisticadas de persuasión para captar, mantener y fidelizar nuevos clientes.

Objetivo General:

Potenciar las habilidades y aptitudes de los participantes en materia de ventas, convirtiéndolos en agentes de persuasión capaces de alcanzar a diferentes tipos de cliente.

Contenido Programático:

Módulo I: Comunica.

- La esencia de las ventas.
- ¿Qué tipo de vendedor eres?
- Sintonía y Rapport.
- Prospección.

Módulo II: Persuade.

- Estrategias conductuales según el tipo de cliente.
- Los 6 principios de la persuasión.
- La presentación del producto.
- Manejo de objeciones.

Módulo III: Vende.

- La filosofía del cerrador.
- El momento preciso para cerrar.
- Tipos de cierre.
- Creación de lealtad.

A quien está dirigido:

Gerentes, dueños de negocio, emprendedores, Freelancers, ejecutivos, personal de venta y público en general.

Metodología:

- Exposición del facilitador en torno a la presentación del taller.
- Desarrollo de actividades de aprendizaje.
- Discusiones grupales.
- Estudio de casos.

Duración:

Ocho (8) horas; un (1) día.

Síntesis Curricular del Instructor:**Luis Sarmiento**

Especialista en gestión e innovación de procesos con experiencia en empresas multinacionales como Procter & Gamble. Exitosa trayectoria como analista de proyectos inmobiliarios con diversos grupos transnacionales. Director de la empresa de Consultoría y Capacitación de Talento Humano Caracas Consulting Services (CCS) y Consultor de procesos de gestión y mejoramiento continuo, ventas especializadas y análisis de mercados e índices económicos.

Técnico en Organización Empresarial egresado de la Universidad Simón Bolívar (USB), continúa sus estudios como Administrador de Empresas de la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB), Coach Profesional y Practitioner en Programación Neurolingüística avalado por la Asociación Internacional del Coaching y del Mentoring (AICM), especializado en Coaching organizacional, ejecutivo y empresarial.