TECNICAS PROFESIONALES DE VENTAS

ENPLENITUD.COM

- **Clase 1:** Introducción
  La venta a través del descubrimiento y la satisfacción de las necesidades del cliente.
  El rol del vendedor en la actualidad: el concepto de consultoría.
- **Clase 2:** La comunicación efectiva: presupuesto esencial de la venta profesional.
  EL proceso de decisión de compra.
  Características, ventas y beneficios.
  Los tipos de necesidades
- **Clase 3:** Ejercicios de auto evaluación.
- **Clase 4:** Las técnicas de sondeos
  Sondeos de posición
  Sondeos de problema
  Sondeos de proyección
- **Clase 5:** Topologías De Clientes
  Tipologías basadas en el sentido común
  Tipologías basadas en el aspecto físico
  Tipologías basadas en el SAM
- **Clase 6:** Ejercicios de auto evaluación
- **Clase 7:** Manejo de obstáculos
  Técnicas para el manejo de las objeciones. Matriz costo beneficio.
  Otros obstáculos:
  La dilación de la compra; el escepticismo; la indiferencia.
- **Clase 8:** Ejercicios de auto evaluación
- **Clase 9:** Tratamiento de la dilación de compra
- **Clase 10:** Ejercicios de autoevaluación
- **Clase 11:** La técnica del cierre de la venta
  El concepto de valor.
  La identificación de la oportunidad
  Los pasos del cierre. El compromiso del cliente.
- **Clase 12:** Ejercicios de auto evaluación