

Ventas de Alto Valor



EL PROCESO DE VENTAS.

1. El proceso de Ventas
2. Características del Vendedor Profesional

PROSPECCIÓN.

1. ¿Por qué prospectar?
2. Tipos de prospección y como abordarlos
3. Estrategias de prospección
4. Desarrollo de la Prospección
5. Clientes calificados como elegirlos.

MANEJO DE LA OBJECCIÓN Y EL TIPO DE CIERRES.

- Definición de Objeción
- Técnicas para rebatir
- La Asertividad
- Defensa del Precio
- Sentido de Urgencia.
- Lluvia de Cierres

PLANEACIÓN DE LAS VENTAS

1. ¿Como planifico las ventas?
2. Objetivos y metas
3. Proyección ideal
4. Proyección real
5. Planificación óptima

PRONÓSTICO DE VENTAS

1. ¿Qué es el pronóstico de ventas?
2. Elementos fundamentales del pronóstico de ventas
3. Pasado cercano - Futuro Cercano
4. Métodos para el pronóstico de ventas
5. Pronósticos exitosos

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES NECESARIAS PARA LLEVAR A CABO NEGOCIACIONES EFECTIVAS

1. ¿Cómo planear una negociación de ventas?
2. Diagnóstico, Estrategia y Tácticas
3. Etapas de la Negociación
4. Fórmulas para el éxito de la Negociación

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN EFECTIVA EN LAS VENTAS

1. La administración de la comunicación verbal y no verbal
2. Escuchar para entender
3. Identificación e interacción con algunos tipos de clientes.
4. Manejo de presentaciones

EL PROCESO DEL SERVICIO

1. Etapas del Proceso del Servicio
 - Vendedores de alto rendimiento.
 - Responsabilizar al vendedor.
 - Recompensar al vendedor cuando se logran los objetivos.
 - Etapas de una venta completa.
 - Saludar y abordar
 - Indagación
 - Retomar las necesidades
 - Concretar la venta.
 - Ofrecemos una venta alternativa
 - Despedirnos y garantizar una experiencia de compra agradable.