

# 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.