

## **VENTAS**

### **Objetivos:**

Adquirir la habilidad de ser su propio vendedor, presentando su imagen y la de su producto de manera segura y satisfactoria frente al cliente.

### **Destinatarios:**

Dirigido a toda persona que desee adquirir la capacidad de vender un producto por cuenta propia.

## **TEMARIO:**

### **MÓDULO I.**

Introducción al curso. Cómo preparar una venta. Buscando el éxito. Cómo ganar confianza. Desarrollando sus aptitudes. Cómo organizarse. Cómo usar la electrónica

### **MÓDULO II**

Cómo tratar con los clientes y potenciales clientes. Identificación de los diferentes tipos de clientes. ¿Cómo encontrar clientes? ¿Cómo encontrar clientes en tiempos de recesión? Estudie a sus clientes. ¿Cómo comunicarnos con ellos? Ofrezca el mejor servicio a sus clientes. Satisfaga a sus clientes.

### **MÓDULO III**

¿Cómo cerrar con éxito una venta? Preparando sus estrategias. ¿Cómo realizar una propuesta por correo? ¿Cómo utilizar el teléfono correctamente? Reuniones y cómo sacar el máximo partido de ellas. ¿Cómo realizar una presentación? ¿Cómo cerrar una negociación?

### **MÓDULO IV**

¿Cómo dirigir un equipo de ventas? ¿Cómo liderar a un equipo? ¿Cómo preparar a su equipo? ¿Cómo controlar las llamadas de ventas? ¿Cómo premiar al personal y establecer objetivos claros? ¿Cómo premiar los buenos resultados? ¿Cómo celebrar reuniones de ventas? ¿Cómo valorar sus aptitudes?

**\* Con el valor del curso se entregan certificado de asistencia y apuntes.**