SKILLING CENTER
TECMILENIO

Credencial

HABILIDADES PARA LA VENTA

33 horas

COMPETENCIA A DESARROLLAR:

Aplica estrategias para atender las necesidades de los clientes y asegurar las ventas mediante la observación, escucha, comunicación y manejo de procesos.

OBJETIVOS:

- Aprender los métodos probados y estrategias efectivas para atraer y retener clientes.
- Conocer las técnicas para concluir las negociaciones de manera exitosa, asegurando que los participantes puedan cerrar acuerdos de manera eficiente.
- Aplicar el uso efectivo del telemarketing para ampliar la base de clientes y mejorar la tasa de conversión de prospectos a clientes.

BENEFICIOS:

En esta credencial el aprendedor conocerá las habilidades básicas y fundamentales que un vendedor necesita desarrollar para comunicarse de manera efectiva con sus potenciales clientes, el manejo del proceso de ventas y sus componentes, el manejo de tiempo y prospección de clientes. De igual manera podrá identificar cuáles son las áreas en las que tienes mayor oportunidad de mejora.

DIRIGIDO A:

- Profesionistas interesados en obtener conocimientos aplicables que pueden ser implementados inmediatamente en sus roles respectivos para mejorar sus resultados de ventas.

DURACIÓN Y FORMATO:

100 horas
Autodirigido

TEMARIO:

1 Escucha activa

2 Mirada activa

3 Neurolingüística para la venta

4 Venta adaptable

5 Comunicación activa

6 Manejo de objeciones

7 Técnicas de cierre

8 Microventa

TEMARIO:

9 Manejo de tiempo

10 Apoyos de ventas

11 Venta a grupos

12 Literatura de ventas

13 Telemarketing

14 Venta en piso de ventas

15 Ética del vendedor

SKILLING CENTER
TECMILENIO

Ingresa a
SKILLINGCENTER.COM