

Curso de ventas efectivas.

El objetivo de este curso es tener un modelo con el cual se pueden alcanzar metas en el ámbito de los negocios. Esto asegura un crecimiento que permitirá incrementar las ventas, así como tener un documento técnico y herramientas que ampliaran el proceso comercial de productos y servicios de cualquier organización.

#### Paso 1 PLANEACIÓN

Contar con herramientas cuantitativas como cualitativas para que el profesional de las ventas, este en la posibilidad de definir sus objetivos, metas y estrategias de acción.

Determinar una estrategia para conservar a una cartera de clientes, y tener así una proyección de crecimiento eficaz.

#### Paso 2 PROSPECTACIÓN

Contar con un mayor numero de prospectos para incrementar las posibilidades de negocios.

#### Paso 3 CONSULTORIA

Establecer confianza con el prospecto para identificar sus necesidades, identificando el perfil del cliente a partir de una escucha activa y empática. Haciendo la mejor recomendación del producto o servicio.

#### Paso 4 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO.

Una vez identificado el perfil del cliente, presentar el producto o servicio, vinculándolo a su necesidad y benéfico.

#### Paso 5 MANEJO DE OBJECIONES

Hacer sentir al cliente que tiene razón aprovechando sus dudas y objeciones le aclaremos y reforzando los beneficios y ventajas de los productos y servicios.

#### Paso 6 CIERRE

Obteniendo la decisión positiva del cliente para la adquisición de los productos o servicios. Con un enfoque de mutuo beneficio.

## Paso 7 SEGUIMIENTO

Ofreciendo un servicio que asegure mantener y fortalecer la relaciones con el cliente y lograr la fidelidad y recomendaciones con otros prospectos.

Duración del curso

Curso presencial o en línea

Este curso esta dirigido a : Micro-empresas, emprendedores y publico en general.