

Objetivo del entrenamiento

Existen muchas técnicas y teorías respecto a las ventas, la mayoría se concentra a un tipo de venta y mercado, el propósito de este entrenamiento fue tomar lo mejor de varias metodologías y en suma con la amplia experiencia de los capacitadores, aterrizar la teoría a la práctica para incrementar tu rate de cierre. La metodología de ventas consultivas te enseñará las herramientas para seguir el ciclo de ventas de inicio a fin, creando una estrategia para que tus esfuerzos tengan los resultados esperados. También conocerás el modelo DISC para estudiar tu personalidad y la de tus clientes, de manera que tu comunicación sea más efectiva y desarrolles mayor empatía hacia las necesidades de tus clientes. Además entenderás cómo funcionan las neuro-ventas para usarlas a tu favor. En conclusión, las ventas efectivas se componen de una parte racional y emocional, pero además es importante tener una estructura y seguir procesos, de manera que al finalizar el curso no sólo sabrás interpretar mejor a tus clientes, si no que seguirás un proceso que profesionalizará y elevará los estándares de calidad de tu trabajo.

Duración.

20 horas. Curso 50% práctico.

Temario

- Paradigmas de las ventas y la nueva ola.
- Venta provocativa basada en valor y resultados.
- Administración de territorios y cuentas.
- Prospección y creación de demanda.
- Gestión de los diálogos.
- Manejo de oportunidades.
- Gestión proactiva del Pipeline.
- Introducción al modelo DISC.
- Identifica tu personalidad y la de tus clientes.
- Comunicación efectiva.

MATERIAL DIDÁCTICO

El curso es impartido con el apoyo de una presentación proyectada y videos.

Como entregables, los participantes tendrán un manual del curso, material para los ejercicios prácticos y su análisis personalizado DISC.