

PROGRAMA DE FORMACIÓN

Equipos de ventas altamente exitosos

Duración: 20 horas
(5 módulos de 4 horas c/u)



Objetivos Generales:

A través de este programa, los participantes conocerán las diferentes técnicas que caracterizan a los Equipos de ventas altamente exitosos, a través de la focalización de sus tareas, la motivación al logro y el cumplimiento de metas, con miras a obtener mejores resultados a través de un mejor uso de los recursos que tiene a su disposición, potenciando entre otros aspectos la visión estratégica del manejo de las ventas, así como los elementos relativos a la preparación en la negociación y el manejo del cliente.

Objetivos Específicos:

- Revisar elementos relacionados con la comunicación eficaz para el mejor logro de sus metas
- Visualizar las tareas que desarrolla y el trabajo en equipo, con miras a un mejor desempeño
- Evaluar la relación existente entre la motivación, autoestima y su impacto en el rendimiento del vendedor
- Realizar los análisis relativos a la formulación de estrategias adecuadas con el fin de mejorar su capacidad de negociación en ventas.

- Trabajar intensivamente con las variables que afectan el cierre de las ventas, revisión de ejemplos prácticos
- Mostrar las ventajas de desarrollar la Atención al Cliente y Fidelización como ventaja competitiva.

Incluye:

- Módulo 1: 4 horas Planificación del Trabajo y Toma de decisiones
 - Módulo 2: 4 horas Negociación y Cierres Efectivos de Ventas.
 - Módulo 3: 4 horas Atención al cliente y fidelización
 - Módulo 4: 4 horas Hacia el desarrollo de equipos de ventas exitosos
 - Módulo 5: 4 horas Desarrollo de nuevos negocios:
-

Módulo 1: 4 horas Planificación del Trabajo y Toma de decisiones

- Comunicación en la Organización.
- Autogestión
- Planificación Laboral
- Planificación del Tiempo y Tareas.
- Toma de decisiones efectivas, su importancia
- Tips para Toma de Decisiones efectivas.

Módulo 2: 4 horas Negociación y Cierres Efectivos de Ventas.

- Herramientas Básicas de Negociación: Preparación del vendedor
- Cosas simples que le pueden ayudar a incrementar su poder de negociación
- Una buena negociación en equipo
- Construyendo las estrategias de negociación
- Tácticas de negociación en Ventas
- Recetas para incrementar la cantidad de Cierres Efectivos de Ventas.

Módulo 3: 4 horas Atención al cliente y fidelización

- El concepto del cliente.
- Las relaciones con el cliente.
- Entendiendo sus expectativas
- Atención al cliente
- La calidad del servicio al cliente como estrategia de fidelización "

- Programas de fidelización.



Módulo 4: 4 horas Hacia el desarrollo de equipos de ventas exitosos

- ¿Qué es el trabajo en equipo?
- Comunicación efectiva
- Características de los Equipos exitosos de Ventas
- Sus ventajas
- Recomendaciones para el mejor trabajo en equipo
- Reuniones efectivas
- Incrementar la capacidad de negociación del equipo de Ventas
- Conclusiones

Módulo 5: 4 horas Desarrollo de nuevos negocios:

- Evaluando las condiciones de mi empresa
- Analizando el mercado de manera efectiva
- Estrategia de desarrollo de negocios
- Para la formulación de la estrategia competitiva
- Tips para el desarrollo efectivo de nuevos negocios

Metodología: Exposición del Facilitador, Intervención activa de los participantes en el desarrollo del taller a través de Trabajos en grupo, Ejercicios y Casos Teórico-Prácticos

